

«Kunst muss nicht nur teuer sein»

Seit zwanzig Jahren ist Susanne Widmer mit ihrer Firma *Global Art Source* im internationalen Kunstbetrieb tätig. Seit ihrem Handelsdiplom an der Kantonsschule Hottingen hat sie sich einen Namen als Händlerin und Vermittlerin vor allem im Bereich zeitgenössischer Kunst aufgebaut. Zu Besuch bei einer umtriebigen Geschäftsfrau, die auch die Corona-Krise in produktiver Weise zu bewältigen weiss.



Susanne Widmer (Bild zVg)

Wer die Wohnung von Susanne Widmer in einem Altbau in der Nähe des Zürcher Hegibachplatzes betritt, stutzt gleich einmal: Hat da ein Maler nach der Renovation seinen Kübel mit weisser Farbe vergessen? Erst auf den zweiten Blick zeigt sich, dass das Gefäss in seinem Inneren ein Fresko verbirgt.

Das sagt schon einiges über die Kunsthändlerin aus: Sie hat ein Faible für zeitgenössische Kunst, seien es Gemälde, Fotografien, Skulpturen, Objekt- oder Videokunst, und umgibt sich auch in ihren privaten Räumen damit. Wer mit Kunst handle, könne in der Regel der Versuchung nicht widerstehen, besondere Stücke auch für sich selber zu erwerben, gesteht sie denn auch. Nicht dass die Wohnung wie aus einem «Schöner wohnen»-Katalog wirkte – trotz der obligaten edlen Kunstbände und -zeitschriften ist klar, dass hier nicht nur repräsentiert, sondern gelebt wird (zusammen mit ihrem Partner, der im Kulturmanagement tätig ist und mit dem sie hin und wieder in einem Projekt zusammenspannt).

Auch die gepflegte Dame, die hier residiert, entspricht dem Bild, das man sich gemeinhin von Leuten im Kunstgeschäft macht. Und Susanne Widmer kennt natürlich auch das ganze Spektrum der Reaktionen, wenn Laien mit zeitgenössischer Kunst konfrontiert werden: Überraschung, Irritation,

Belustigung, Betroffenheit, Faszination, Ablehnung – und oft mehreres davon gleichzeitig. «Was macht Kunst aus? Jede und jeder empfindet das anders. Kunstwerke, und gerade auch die modernen, sollen Diskussionen auslösen. Das ist in der Regel auch der Wunsch der Künstler.»

Der Kübel am Eingang ist nicht das einzige Einrichtungsstück, das einen den spielerischen Charakter zeitgenössischer Kunst am eigenen Leib erleben lässt. Über der Tür zum Wohnzimmer, wo wir uns zum Gespräch niederlassen, leuchtet eine Neonröhre – und offensichtlich nicht, um den Raum zu illuminieren. «Manchmal werde ich gefragt: «Was ist denn das? Ein Fliegenvernichtungsapparat?»», erzählt die Hausherrin mit einem Schmunzeln. Dabei handelt es sich um ein Werk des bekannten Zürcher Künstlers Christian Herdeg, dessen Lichtkunst auch im öffentlichen Raum in der Stadt zu bewundern ist. Anderen künstlerischen Irritationen wird der Besucher ohne Vorwarnung ausgesetzt: Beim Blick in eines der anderen Zimmer fällt der cursorische Blick auf eine Videoinstallation des Amerikaners Robert Wilson mit einer Eule. Das Auge schweift weiter – nur um im nächsten Moment zurückzuspringen. Hat die Eule gerade den Kopf gedreht? Tatsächlich, wie ein zweiter – und ein zunehmend faszinierter dritter und vierter – Blick zeigt. Ein anschauliches Beispiel dafür, wie zeitgenössische Kunst uns in einen Dialog zu verwickeln vermag – auch wenn das Hirn nicht auf «Kunst» gepolt ist.

Susanne Widmer kommt von der klassischen Moderne her, also jener kunstgeschichtlichen Phase, die sich von den 1890er-Jahren (etwa dem Impressionismus) bis in die 60er- und 70er-Jahre des letzten Jahrhunderts erstreckt. Mit ihrer Firma *Global Art Source* hat sie sich mittlerweile aber vor allem der zeitgenössischen Kunst zugewendet – nicht zuletzt, weil die Werke dieser Zeit noch erschwinglich sind. Damit ist es ihr auch möglich, Leute mit beschränkterem Budget in Kontakt mit Kunst zu bringen. «Kunst muss nicht nur teuer sein.» Neben ihrer Tätigkeit als Kunsthändlerin versteht sie sich denn auch dezidiert als Kunstvermittlerin. So organisiert sie etwa Galerienrundgänge und Künstlerbesuche, Mitte September zum Beispiel bei Alfons Bürgler in Zürich. Der Kontakt mit Kunstschaft-

fenden ist, so ihre Erfahrung, ein wichtiger Türöffner, um auch eine jüngere Generation für die Kunst begeistern zu können.

Ein drittes Standbein der umtriebigen Geschäftsfrau ist das sogenannte Collection Management, das heisst die Verwaltung und Betreuung grösserer privater Kunstsammlungen. Solche Sammler haben oft Hunderte von Werken, die es zu inventarisieren und zu schätzen gilt, deren Ausleihe zu koordinieren oder deren Ankauf bzw. Verkauf zu organisieren ist. Mitunter kommt es auch zu Standortwechseln zwischen mehreren Domizilen, oder ein Schadensfall muss mit der Versicherung geklärt werden.



Kleidungsstücke aus Keramikfliesen: Werke aus der Serie «Second Hand» der ukrainischen Künstlerin Zhanna Kadyrova. (Bild zVg)

Eine Weile lang hat die Zürcher Kunsthändlerin auch eigene Galerieräumlichkeiten unterhalten, ist davon aber wieder abgekommen. Zürich hat in der Welt der Galerien einen exzellenten Ruf, entsprechend schwierig ist es, neben all den lokalen Schwergewichten Aufmerksamkeit auch für die eigenen Künstlerinnen und Künstler zu generieren. Das jetzige Geschäftsmodell liegt ihr mehr. «Anders als bei einer Galerie tritt der Kunde in der Regel an mich heran, und ich informiere mich über seine Vorstellungen. Vielleicht hat er in den Bergen ein Ferienhaus erworben und möchte es nun einrichten. Ich schaue es mir vor Ort an und mache Vorschläge. In der Regel weiss der Kunde zum Vornherein nicht, was er haben möchte. In zwei oder drei Evaluationsrunden versuche ich deshalb herauszufinden, was ihm gefällt – soll es zum Beispiel etwas Figuratives sein, oder darf es etwas Abstraktes sein? So lernt man sich näher kennen – und plötzlich ist da dieses Werk, zu dem der Kunde sagt: «Ja, genau das ist es!»» Das Wissen, das richtige Werk am richtigen Ort platziert zu haben, ist eine der grössten Befriedigungen, die sie aus ihrer Tätigkeit zieht.

Die kunstwissenschaftlichen Grundlagen hat sich Susanne Widmer nicht über ein Kunstgeschichtsstudium angeeignet («Die Kunsthistoriker arbeiten eher in Auktionshäusern, Museen oder Galerien», erklärt sie), auch wenn sie natürlich einschlägige Kurse zur Weiterbildung besucht hat. Sie kam Ende der Achtzigerjahre als Assistentin eines Sammlers erstmals in Kontakt mit hochkarätiger Kunst – und daraus ist eine Passion geworden. Von grosser Bedeutung in ihrer beruflichen Biographie war die Tätigkeit als rechte Hand des Galeristen Thomas Ammann, der bis zu seinem Tod weltweit zu den führenden Adressen für die klassische Moderne zählte und dem sie sehr viel verdankt. Dort konnte sie ihr Auge für künstlerische Qualität schärfen, ihr Verhandlungsgeschick trainieren und ein feines Gespür für den Umgang mit Menschen entwickeln, das im Kunsthandel so wichtig ist. Dieser Werdegang, der stark vom Lernen «on the job» geprägt ist, ist offenbar recht typisch in ihrem Arbeitsfeld.

Das Handelsdiplom, das sie (ihr Mädchenname lautete Susanne Angst) 1982 in Hottingen erworben hat, weiss sie noch heute zu schätzen: «Es ist eine solide Grundausbildung, auf deren Basis ich all das anpacken kann, was bei einer «One-Woman-Show» anfällt.» Schon bald nach dem Schulabschluss lernte sie in längeren Aufenthalten das Leben und die Kulturszene in amerikanischen Städten und in Taiwan kennen – ein kosmopolitischer Erfahrungshintergrund, der ihr auch in ihrer heutigen Arbeit für ihre internationalen Kunden zugute kommt, denn die Künstler, mit deren Werk sie sich beschäftigt, stammen ja aus der ganzen Welt. Netzwerken auch über die Landesgrenzen hinweg ist völlig unverzichtbar, um den Kreis potenzieller Kunden und Künstler kontinuierlich zu erweitern. So ist sie natürlich auch oft auf Kunstmessen anzutreffen, kurz vor dem Lockdown war sie zum Beispiel an der Arco in Madrid. Zusätzlich

zu den internationalen «Hotspots» London, Paris, Miami und Basel besucht sie auch weniger bekannte Orte – in jüngster Zeit hat es ihr die boomende Kunstszene Tel Avivs angetan, die gerade unter dem Aspekt bezahlbarer zeitgenössischer Kunst für sie von Interesse ist. Im Moment trägt sie sich mit dem Gedanken, im nächsten Jahr eine grosse Ausstellung zum israelischen Kunstschaffen zu organisieren, ergänzt mit Musik und anderen Kulturangeboten, in Zusammenarbeit mit ihrem Lebenspartner und einer renommierten israelischen Kuratorin. Ein Herzensanliegen, dessen Realisierung aber noch alles andere als gesichert ist, nicht nur bezüglich der Finanzierung, sondern zum Beispiel auch wegen der unsicheren Reisemöglichkeiten.

Anders als Galerien, die vom Lockdown im Frühling stark betroffen waren («Einige von ihnen werden schliessen müssen»), konnte Susanne Widmer ihre Geschäftstätigkeit aufrechterhalten. Natürlich wurden die Messen abgesagt, natürlich ist der Handel auf telefonischem oder Online-Weg nicht mit der physischen Präsenz des Kunstwerks zu vergleichen, und natürlich hat sie sich das 20-jährige Firmenjubiläum anders vorgestellt. Aber sie möchte nicht über die Einschränkungen durch Corona lamentieren. «Die Leute waren im Lockdown notgedrungen mehr zuhause, das hat auch der Kunst im eigenen Heim einen Bedeutungsschub verliehen. Auf diese Weise sind einige schöne neue Aufträge hereingekommen.»

Es ist ihr wichtig, die Krise produktiv zu nutzen. So hat sie ihren Auftritt in den sozialen Medien professionalisiert. «Man muss sich immer wieder einen Schubs geben», lacht sie als Angehörige einer Generation, die den Umgang mit den Plattformen nicht schon mit der Muttermilch aufgesogen hat. Sie pflegt ihren Newsletter, der fünf oder sechs Mal pro Jahr über Künstler, Events, Trends und neue Editionen informiert – im Moment etwa über die «Corona-Editionen» des Spaniers Jacinto Moros. Auf Wunsch des Künstlers wird ein Teil des Verkaufserlöses dem spanischen Ableger von *Ärzte ohne Grenzen* gespendet, als Dank für deren unermüdlichen Einsatz während der Pandemie. Der Name der Skulptur, *Abrazo* («Umarmung»), spricht hier Bände. Wer direkt vom Künstler erfahren möchte, wie dieser die Corona-Zeit erlebt hat und in seinem Schaffen beeinflusst worden ist, findet auf der Homepage der Zürcher Kunsthändlerin (www.globalartsource.com) ein aufschlussreiches Interview mit Jacinto Moros. Auch dieses Beispiel zeigt, welche Vorteile es hat, mit zeitgenössischen Künstlern zu arbeiten: «Im Gegensatz zu den Klassikern sind sie noch am Leben und in Kollaboration mit ihnen kann etwas Neues kreiert werden. So kann man gemeinsam auch herausfordernde Zeiten – wie die jetzige – erfolgreich meistern.»

Peter Rüttsche



Die Skulptur «Abrazo 1» des Spaniers Jacinto Moros, eine der «Corona-Editionen» von Susanne Widmer. (Bild zVg)