

«Kunst verkauft man nicht wie Autoreifen.»

Eva-Maria Bechter und Robert Kastowsky haben vor sieben Jahren gemeinsam in Wien eine Galerie gegründet. Im September 2019 ist eine weitere in Liechtenstein dazugekommen. Im folgenden Interview geben die beiden Kunstexperten Einblicke in einen herausfordernden Beruf zwischen Kreativität und Knochenarbeit.

Ab wann war für Sie klar, dass Sie Galeristen werden wollen?

Bechter: Ich wusste bereits im Gymnasium, dass ich Kunstgeschichte studieren will. Im Studium selbst kam dann allerdings eine kleine Krise bei der Vorstellung, später einmal irgendwo in einem Kämmerchen zu sitzen und nur Texte zu verfassen. Begegnungen mit jungen Künstlern und ein Galerie-Job haben meine Leidenschaft neu geweckt – und den Berufsweg vorgezeichnet.

Kastowsky: Ich bin schon als 10-jähriger Bub allein in Museen gegangen und wollte später unbedingt etwas mit Kunst zu tun haben. Über Umwege bin ich zunächst in einer bekannten Galerie gelandet und habe in der Folge im Museum für Moderne Kunst in Wien gearbeitet. Danach kam bereits die eigene Galerie.

Gab es von Anfang an eine klare Ausrichtung?

Bechter: Wir beide haben uns bewusst für die Malerei entschieden, um uns darin zu vertiefen und wirklich Bescheid zu wissen. Ganz abgesehen davon, dass einen das rein Handwerkliche in der Malerei immer wieder aufs Neue erfreut und fasziniert.

Wie sieht abseits von Vernissagen und Kunstmesse eigentlich Ihr Berufsalltag aus?

Kastowsky: Neben der ständigen, intensiven Beschäftigung mit Kunst und Künstlern sind wir auch als Lagerarbeiter, Buchhalter, Texter, Verleger, Innenarchitekten oder Kuratoren gefordert. Gerade Ausstellungen, Messen und Kataloge brauchen eine lange Vorlaufzeit und Planung, in die auch der Künstler einbezogen werden muss. Auf Knopfdruck haben die wenigsten Künstler Werke parat.

Stichwort «Künstler»: Wie kommt eine Galerie zu ihren Künstlern?

Bechter: Dafür gibt es kein Gesetz und keine fixe Regel. Mein Mann und ich sind viel unterwegs und beobachten die Szene genau. So kommt man in Kontakt mit Sammlern und renommierten wie auch neuen Künstlern. Thomas Thyron etwa haben wir direkt von der Akademie weg in unser Programm aufgenommen.

Und wie pflegt man den Kontakt zu potentiellen Käufern und Sammlern?

Bechter: Im Prinzip gibt es zwei Käufertypen. Der eine sucht gezielt nach einem bestimmten Künstler oder einem bestimmten Werk. Es ist ihm letztendlich egal, wo er kauft. Das macht eine Nachbetreuung schwierig. Der zweite Typus ist breiter interessiert und sammelt nicht nur einen bestimmten Künstler. Da ist es als Galerist wichtig, die jeweilige Sammlung und deren Ausrichtung zu kennen, um für den Sammler mitdenken und mitsuchen zu können. So kann man sinnvolle Ergänzungen anbieten – oder den Sammler vielleicht sogar für einen neuen Künstler begeistern.

Was entscheidet, ob ein Künstler letztendlich durchstartet oder nicht?

Kastowsky: Qualitativ gibt es da häufig wenig Unterschiede. Letzten Endes entscheidet aber immer noch die Strahlkraft der Werke und wie die Öffentlichkeit darauf reagiert. Hilfreich ist natürlich, wenn der Künstler bereits durch Galerien vertreten ist und schon auf Kunstmesse oder in Museen ausgestellt hat. So gewinnt er an Bekanntheit, nach der sich letztendlich auch die Preise richten.

Welche Rolle spielt das gegenseitige Vertrauen zwischen Künstler und Galerie?

Kastowsky: Ein heisses Thema, und zwar für Galerien weltweit. Wir persönlich sind sehr an Handschlagqualität interessiert – und bei den meisten Künstlern klappt das auch. Wer allerdings direkt aus dem Atelier heraus verkauft, versteht einfach nicht, welchen personellen und finanziellen Aufwand wir als Galerie ständig betreiben müssen, um Künstler in die öffentliche Wahrnehmung zu bringen und dort dauerhaft zu etablieren: Das beginnt bei Messeauftritten und endet bei der ständigen Kontaktpflege zu potentiellen Käufern. Letztlich zählt auch in unserer Branche die menschliche Qualität.

Hat man als Galerie so etwas wie Exklusivrechte auf bestimmte Künstler und deren Werke?

Bechter: Die kann es geben, aber gerade bei bereits international bekannten Künstlern arbeiten Galerien sogar häufig zusammen. Ein Beispiel: Die von uns vertretene Liliane Tomasko ist auch in anderen bekannten Galerien in Dublin, Berlin, London oder New York vertreten. Als Galerist vertritt man diese Künstlerin also im jeweiligen Einzugsgebiet mehr oder weniger exklusiv. Gibt es eine Ausstellung in Dublin, so sind wir aber auch zu Vernissage und exklusiven Treffen mit dortigen Sammlern eingeladen. Das wird selbstverständlich auch vice versa so gehandhabt, wenn wir eine Ausstellung machen. Bei einem konkreten Ankaufswunsch hilft man sich sogar gegenseitig aus, wenn man gerade ein passendes Werk auf Lager hat.

Gibt es wirklich keinen Konkurrenzkampf in der Branche?

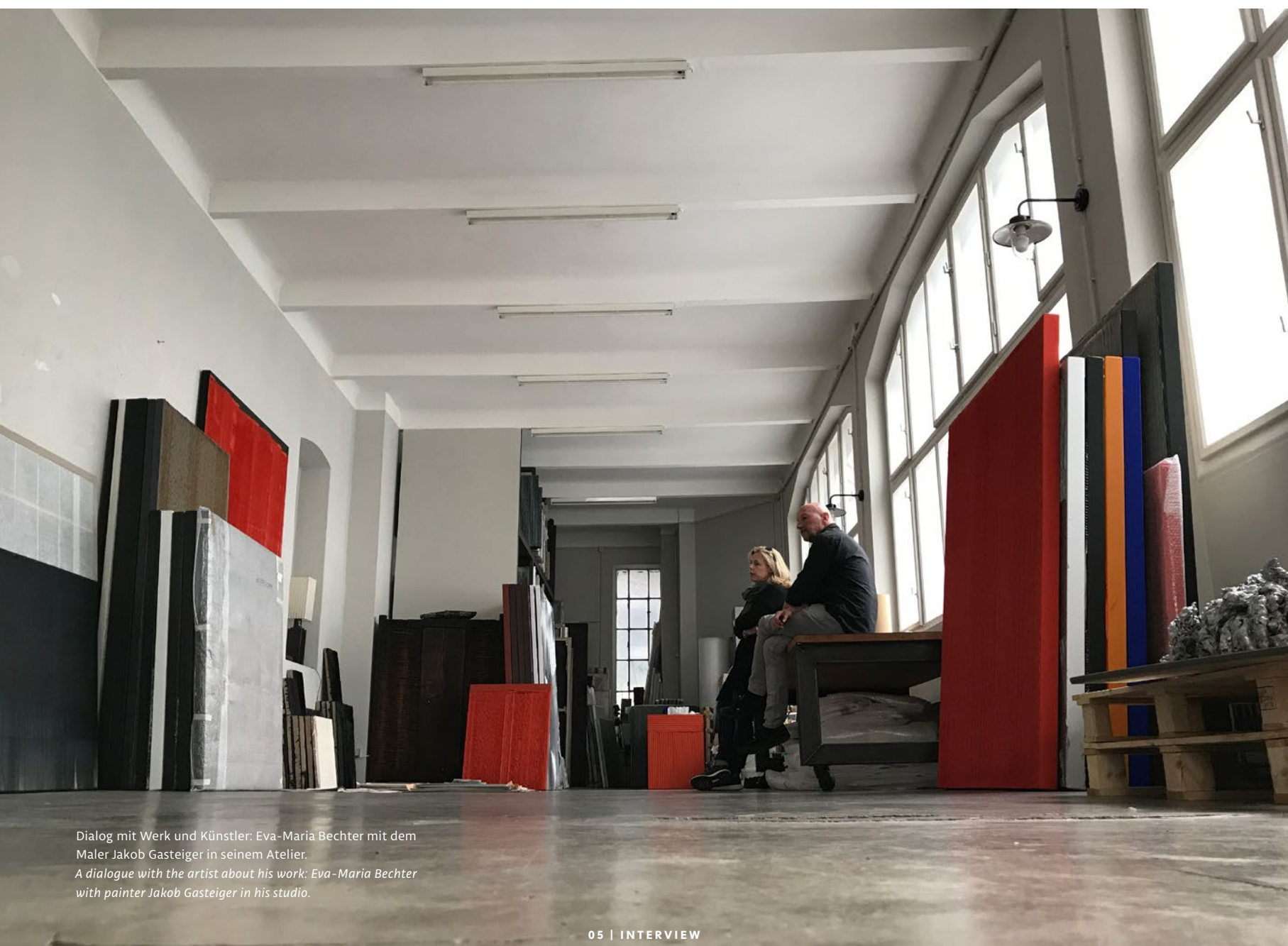
Bechter: Natürlich kommt es regional vor, dass zu viele Galerien um die wenigen Sammler rittern. Kunstwerke sind ja keine Gebrauchsgegenstände, für die es tausende Käufer gibt. Der Markt ist letztendlich sehr überschaubar. Kunst verkauft man nicht wie Autoreifen.

Steht man als private Galerie nicht auch im Wettbewerb mit mehr oder weniger öffentlichen Institutionen wie etwa Kunstvereinen?

Kastowsky: Solche Vereine haben uns gegenüber natürlich einen riesigen Vorteil: Die Kosten für Ausstellungsräume, Mitarbeiter, Werbung oder Strom werden in der Regel von der Gemeinde oder anderen Stellen übernommen. Dafür können wir als Galerie Künstler nicht nur langfristig und gezielt betreuen, sondern auch über Landesgrenzen hinaus präsentieren und bekannt machen.

Zum Abschluss: Fällt Ihnen aus den letzten Jahren spontan etwas ein, an das Sie sich besonders gern erinnern?

Kastowsky: Da fällt mir sofort eine witzige Anekdote ein. Wir hatten im Sommer die Galerie in Wien eigentlich geschlossen und schauten nur zufällig – für einen dringenden Klobesuch – vorbei. Just in diesem Moment klingelte das Telefon und eine deutsche Sammlerin wollte wissen, ob wir noch ein bestimmtes Kunstwerk aus unserem Katalog zum Verkauf hätten. Hatten wir tatsächlich noch und fünf Minuten später kam bereits die Kaufzusage. Manchmal spielen auch in unserer Branche glückliche Fügungen Regie – und zutiefst menschliche Bedürfnisse.



Dialog mit Werk und Künstler: Eva-Maria Bechter mit dem Maler Jakob Gasteiger in seinem Atelier.
A dialogue with the artist about his work: Eva-Maria Bechter with painter Jakob Gasteiger in his studio.

Zu den Personen

Eva-Maria Bechter (*1976) studierte Kunstgeschichte, war zunächst in der Kunstvermittlung und in diversen Galerien tätig, ehe sie 2004 ihre eigene Galerie EMB Contemporary Art in Liechtenstein eröffnete. **Robert Kastowsky (*1971)** absolvierte eine kaufmännische Ausbildung und war zunächst in einer grossen Galerie, danach im Museum Moderner Kunst in Wien tätig. 2007 gründete er eine eigene Galerie. Seit 2012 führen beide gemeinsam die bechter kastowsky galerie mit Standorten in Wien und Schaan (FL).

About

Eva-Maria Bechter (born 1976) studied art history, initially working in art education and in various galleries before she opened her own gallery EMB Contemporary Art in Liechtenstein in 2004. **Robert Kastowsky (born 1971)** completed his education in business and worked first in a large gallery, then in the Museum of Modern Art in Vienna. In 2007 he founded his own gallery. Since 2012, the two jointly run the bechter kastowsky gallery with locations in Vienna and Schaan (FL).

bechterkastowsky.com



«You don't sell art like car tires.»

Eva-Maria Bechter and Robert Kastowsky founded a gallery together in Vienna seven years ago. In September 2019 they opened another in Liechtenstein. In the following interview, the two art experts give insights into a challenging profession between creativity and hard graft.

When did you realize that you wanted to become gallery owners?

Bechter: I already knew in high school that I want to study art history. While studying, however, I had a minor existential crisis about the thought of ending up sitting in a little room and writing texts. Encounters with young artists and a job in a gallery revived my passion and laid out my career path.

Kastowsky: As young as 10-years-old, I went to museums alone and knew I wanted to have something to do with art later on. By way of a few detours I first landed a job in a well-known gallery and afterwards worked at the Museum of Modern Art in Vienna. After that, I established my own gallery.

Was there a clear area of focus from the beginning?

Bechter: We both deliberately chose painting in order to delve into it and really know the ins and outs. Quite apart from the fact that the pure craftsmanship in painting delighted and fascinated us again and again.

What does your daily work look like – apart from vernissages and art fairs?

Kastowsky: In addition to the constant and intense involvement with art and artists, we are also called on as warehouse workers, account-

ants, copywriters, publishers, interior designers and curators. Exhibitions, fairs and catalogues in particular need a long lead time and planning, and the artists themselves need to be included. Very few artists have ready-made works they can offer at the drop of a hat.

Keyword "artist": How does a gallery find its artists?

Bechter: There are no hard and fast rules. My husband and I are always out and about and watch the scene closely. That way, you make contacts with collectors as well as established and emerging artists. For example, we included Thomas Thyron in our programme straight out of the Academy.

And how do you maintain contact with potential buyers and collectors?

Bechter: Basically, there are two types of buyers. One searches specifically for a certain artist or work. In the end, they don't care where they buy from. This makes follow-up conversations difficult. The second type has broader interests and does not just collect the works of one particular artist. As a gallery owner, it is important to know the respective collection and its focus in order to be able to think and search for new art for the collectors. This way you can offer meaningful additions – or even inspire collectors to consider a new artist.

What decides if an artist has a breakthrough or not?

Rastowsky: Qualitatively, there are very few differences. In the end, however, the radiance of the works and how the public reacts will be the deciding factors. Of course, it is helpful if the artist is already represented by galleries and has already exhibited at art fairs or in museums. This way an artist gains valuable notoriety which, in the end, also determines the price.

What role does mutual trust between an artist and a gallery play?

Rastowsky: This is a hot topic for galleries around the world. We are personally very interested in complete trustworthiness – and this is the case with most artists. However, those who sell directly out of their studio simply don't understand the personal and financial expenditure that we as a gallery constantly have in order to bring artists into the public eye and establish them there permanently. This starts with trade fair appearances and ends with the constant contact with potential buyers. Ultimately, human quality counts in our industry as well.

Is it possible for a gallery to have almost exclusive rights to an artist and their work?

Bechter: This can happen but, especially with internationally known artists, galleries often work together. For example: Liliane Tomasko, who is represented by us, is also represented in other well-known galleries in Dublin, Berlin, London and New York. As a gallery owner, she is therefore more or less exclusive in the respective catchment area. If there is an exhibition in Dublin, we are also invited to vernissages and exclusive meetings with local collectors. Of course, this is also the case when we hold an exhibition. If there is a specific purchase request one gallery even helps the other, provided you have a suitable work in stock.

Is there really no competition in the art industry?

Bechter: It does, of course, happen that regionally too many galleries compete for only a handful of collectors. After all, artworks are not commodities for which there are thousands of buyers. After all, the market is very small. You don't sell art like car tires.

Does a private gallery not also compete with more or less public institutions such as art associations?

Rastowsky: Such organisations clearly have a huge advantage over us: the costs of showrooms, employees, advertising or electricity are generally borne by the municipality or other bodies. As a private gallery, we not only look after artists on a long-term and targeted basis, but also present and promote them across international borders.

To conclude: Can you name a highlight from the last few years that you look back on fondly?

Rastowsky: I can think of a funny anecdote right away. We had closed the gallery in Vienna for the summer and just popped back in by chance – for an urgent toilet visit. Just then the telephone rang, and a German collector wanted to know if we had any particular artwork from our catalogue for sale. As it happens, we did, and five minutes later the purchase confirmation came through. Sometimes in our industry happy coincidences play their part – as well as deeply human needs.



↑
Aus dem vielschichtigen Alltag eines Galeristen:
Robert Kastowsky mit Wasserwaage, Stift
und Bohrmaschine beim Aufhängen von Bildern.
*The complex everyday life of a gallerist:
Robert Kastowsky hanging paintings with the help
of a spirit level, a pencil, and a drill.*