

WOMEN IN BUSINESS

DAS SCHWEIZER WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DIE FRAU

DEZ 2019/JAN 2020
CHF 9.80 | EUR 9.00
womeninbusiness.ch



GESELLSCHAFT

WIE GELINGT
MODERNE FÜHRUNG?

SEITE 16

GELD UND ANLAGE

KONJUNKTURAUSBLICK:
DIE UNSICHERHEIT BLEIBT

SEITE 40

INTERNATIONAL

INNOVATIVE
KUNSTBERATUNG

SEITE 34

WOMAN OF THE YEAR 2019

*Dr. Antonella Santuccioni Chadha,
Neurowissenschaftlerin, Women's Brain Project*

SEITE 8



Mel Bles, On Rhythms, 2019.
© Mel Bles, Courtesy of Webber Gallery



Diana Poole, Die Fotokunstberaterin schöpft aus Kunstverstand, Erfahrung und Business talent.

Kunstvermittlung

«Es macht mir Spass, Barrieren zu überwinden»

Fotografie als relativ junger Sammelzweig boomt. Mit ihrer innovativen Kunstberatung verbindet Diana Poole Fotografieliebhaber mit Galerien und Künstlern und ihre Expertise mit Unternehmenssinn.

Text und Interview **Brigitte Ulmer**

Wer eine Kunstmesse besucht, kennt das Gefühl von Reizüberflutung und Ermattung, das sich nach wenigen Stunden einstellt. Diana Poole, die gerade von der Paris Photo zurückgekehrt ist, wirkt hingegen wie erfrischt. Auch sie tat zwar das, was eine Kunstberaterin oder -händlerin von Berufes wegen tut: Stundenlang die Gänge ablaufen, Hunderte von Werken betrachten, sich mit Galeristen austauschen, sich über Künstler informieren und Verkäufe aufgleisen. Was aber wenige andere machen, sind dazu die «Live Sessions»: Sie lotste 16 Fotoenthusiasten zu handverlesenen Galerien in der Messehalle und moderierte Diskussionen zu künstlerischen Konzepten. Als sie mit ihrer Gruppe zum Schluss in der Koje des Benrido Ateliers aus Kyoto stand, wo sie in die Geheimnisse der Kollotypie eingeweiht wurde – eine spezielle Drucktechnik aus dem 19. Jahrhundert –, war das eine Sternstunde, auch für die Fotografie-expertin selbst: «Wir tauchten tief in künstlerische Konzepte und Produktionsprozesse ein – und standen dabei in wunderschönem Morgenlicht im Grand Palais.» Wo gewöhnlich nur etablierte Sammler mit grossem Budget privilegierten Zugang haben, ermöglicht die Kunsthistorikerin auch gewöhnlich Sterblichen, die sich ästhetisch und intellektuell mit Gegenwartskunst beschäftigen möchten, den direkten Kontakt zu Künstlern und Galeristen. Mit regelmässigen «Live Sessions» und Newslettern, in denen sie ihre Trouvaillen anpreist.

Neben ihrer Liebe zur Fotografie bilden ein Kunststudium bei Sotheby's in London und ein Businessstudium an der Hochschule St. Gallen eine solide Grundlage für die besondere Kunstberatung der 38-jährigen in Zürich lebenden Britin. Sie hatte sich 2013 in Zürich selbstständig gemacht, nachdem sie gut zehn Jahre in der Flowers Gallery und Atlas Gallery in London und bei Edwynn Houk in New York und Zürich gearbeitet hatte, u.a. mit den Meistern der Fotoreportage wie René Burri, Elliott Erwitt und Jim Goldberg. Dann bekam sie Lust, den Horizont des festgesetzten Galerienprogramms zu erweitern. Doch anstatt, wie viele, eine eigene Galerie zu eröffnen, hatte sie die Idee, eine Kunstvermittlung zu gründen. Damit spart sie Fixkosten, aber vor allem befriedigt sie das Bedürfnis nach Vermittlung und echten Erlebnissen hinter den Kulissen des Kunstbetriebs.

WOMEN IN BUSINESS *Erinnern Sie sich an die erste Fotografie, die Sie fasziniert hat?*

Diana Poole: Ja, das war Man Rays «Larmes» von 1932. Ich sah die Fotografie zum ersten Mal als Fünfzehnjährige in der Man-Ray-Ausstellung in der Serpentine Gallery 1995. Es ist noch heute eine meiner liebsten Fotografien. Ich liebe die grafische Qualität, die Freistellung des Kopfs, die Schönheit und das Rätselhafte daran. Sehr poetisch und emotional. ►

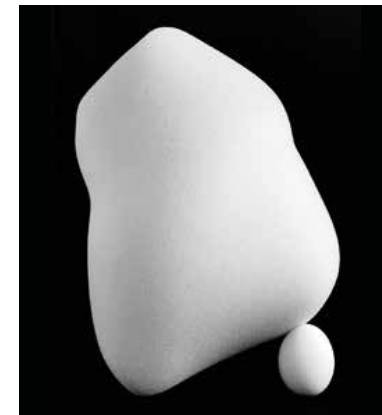


Peter Hauser, Untitled (Sardegna), 2013 2003.
© Peter Hauser



Edward Burtynsky, Manufacturing #18, Cankun Factory, Zhengzhou, Fujian Province, China 2005.
© Edward Burtynsky, Courtesy of Flowers Gallery

Peter Hauser, Untitled (egg and foam I), 2019.
© Peter Hauser





Senta Simond, Roxane, 2017.
© Senta Simond, Courtesy of Webber Gallery

Sie haben Kunst und Wirtschaft studiert, zwei Gebiete, die viele als gegensätzlich verstehen. Für Sie vermutlich das grosse Plus?

Die beiden Gebiete ergänzen sich sehr gut. Mein Kunstgeschichtsstudium erlaubt es mir, die Ideen der Künstler zu verstehen. Finanzen, Marketing, Strategie, Recht und Unternehmertum zu studieren und den Austausch mit Kommilitonen aus verschiedenen Industrien zu pflegen, empfand ich dann als ungemein horizontweiternd. Das Studium half mir, gewisse Standardpraktiken der Kunstwelt zu hinterfragen sowie mich in meine Kunden hineinzuversetzen, die nicht aus der Kunstwelt stammen, und ihre Sprache zu sprechen. Ausserdem gab mir das HSG-Studium das Selbstvertrauen, meinen eigenen Weg zu gehen.

Was war für Sie der grösste Unterschied vom Angestelltendasein zur Selbstständigkeit?

Es fühlte sich wie ein Traum an, nicht mehr an einem Ort stationiert zu sein. Plötzlich konnte ich an einer Fotomesse die Werke an allen Ständen besichtigen und in einem viel grösseren Ausmass forschen! Die Selbstständigkeit erlaubt es mir, unabhängig von einem Programm zu beraten und meinen Kunden aus der optimalen Quelle Kunstwerke anzubieten. Ausserdem wollte ich Fotokunst für eine junge Sammlergruppe zugänglicher machen. Ich weiss, dass die Kunstwelt einschüchternd sein kann. Die langjährige Beziehung zu Galeristen, Auktionsspezialisten und Künst-

lern ermöglicht es mir auch, im Namen meiner Kunden bessere Konditionen auszuhandeln.

Sie kümmern sich vom Research über Beratung bis hin um die Logistik und Katalogisierungen. Was empfinden Sie als interessantesten Teil Ihrer Arbeit?

Der beste Teil ist, wenn ich das Vertrauen gewonnen und wirklich verstanden habe, was meinen Kunden bewegt. Ich versuche, durch die Augen meiner Kunden zu schauen. So weiss ich instinktiv, welche Kunst ihnen gefallen wird. Daneben mag ich meine «Live-Sessions» sehr: Ich liebe den Prozess, Menschen in Künstlerstudios, Museen und Messen in die Welt der Fotografie einzuführen und sie bei ihren ersten Entdeckungen zu unterstützen, ihnen Kenntnisse zu vermitteln und die Liebe zu diesem Medium zu wecken. Barrieren zu überwinden macht mir grossen Spass.

Mit Social Media wie Instagram ist Fotografie allgegenwärtig. Gleichzeitig wird sie wie nie zuvor an Messen und Festivals verbreitet. Was ist das Spezielle an Fotografie?

Tatsächlich ist heute jeder auf irgendeine Art mit Fotografie verbunden. Fotokunst ist, verglichen mit der Gegenwartskunst, noch ein junger, relativ kleiner Markt. Die Tate Modern hat vor mehreren Jahren einen Kurator dafür bestellt! Heute ist Fotografie dank Museumsausstellungen zugänglicher geworden. Sie hat ein tieferes Preisniveau und ist deshalb als Einstieg für angehende Sammler geeignet. Tiefere Preise bedeutet, dass es weniger Spekulation gibt, sondern wirklich aus Leidenschaft und intellektueller Neugier gekauft wird. Mit all den speziellen Techniken, Papierarten, Editionen erfordert die Auseinandersetzung mit Fotografie auch mehr Zeit. Das ist, was ich an der Fotografie liebe: Durch die Auseinandersetzung wird der Genuss und die Freude daran umso grösser!

Der Kauf einer Fotografie kann durchaus eine kluge Investition sein.

Wo sehen Sie im Moment spannende Trends in der Fotografie?

Mit der Digitalisierung hat die Fotografie beispiellose Veränderungen erlebt. Heute erfinden viele Künstler frühere Prozesse, etwa das Fotogramm oder die Camera Obscura, neu. Mit dem Aussterben analoger Prozesse ist das Interesse an der Kombination von analogen und digitalen Ansätzen mit experimentellen Drucktechniken erwacht. Das Faszinierende dieser Kunstwerke ist, dass es sich um das «Machen» von Fotos handelt und nicht um die traditionelle Idee des «Aufnehmens» von etwas Bestehendem. Alexander Mourant ist ein Beispiel für einen ►

YOU HAVE
THE DRIVE
TO PUSH
THROUGH

A spirit of entrepreneurship
makes the difference.



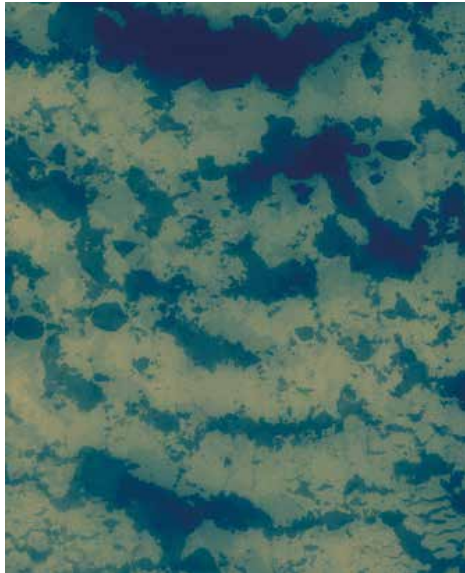
in t f v Subscribe to our newsletter on ubp.com

Private Banking | Asset Management | Treasury & Trading | www.ubp.com

UBP is authorised and regulated in Switzerland by the Swiss Financial Market Supervisory Authority.

UBP

UNION BANCAIRE PRIVÉE



Alexander Mourant, Peckham I (j), 2019
© Alexander Mourant. Courtesy of Seen Fifteen

jungen Künstler, den ich kürzlich entdeckt habe. Für seine Arbeit «To Feel Its Touch» brachte er Erde von Ausgrabungen in London zurück in seine Dunkelkammer und schuf faszinierende abstrakte Fotogramme, die gleichzeitig eine physische Verbindung zu den «Ausgrabungsstätten» schaffen. Mourant verbindet hier eine der frühesten Techniken der Fotografie mit digitaler Technologie, denn er scannt die Negative und erstellt Digitaldrucke.

Gibt es Gebiete, die vergleichsweise unterschätzt sind?

Ja, ich denke an die japanische Fotografie! Die Künstler der Vor- und Nachkriegszeit sind im Vergleich zu ihren europäischen und amerikanischen Kollegen günstiger zu haben. Kürzlich erwarb die Tate Modern in London eine umfangreiche Sammlung japanischer Fotokunst. Ich hatte das Glück, Künstler wie Kansuke Yamamoto für einen Privatsammler zu sichern, darunter surrealistische Werke aus den 1950er- und 60er-Jahren sowie Shigeru Onishis hochexperimentelle Arbeiten aus den 1950er-Jahren. Dank des kühnen Blicks und der Zielstrebigkeit meines Kunden konnten wir spannende Werke erwerben, die museumswürdig sind.

Was empfehlen Sie einem Sammler mit begrenztem Budget?

Sie oder er soll in meinen Sammlerkreis «Hello Young Collectors» kommen! Ich empfehle ausserdem den Besuch

von Galerien, Kunstmesse und Fotofestivals, um so viele Werke wie möglich zu sehen. Die Robert Morat Galerie in Berlin und die Bildhalle in Zürich sind ausgezeichnete Galerien, um neue Positionen kennenzulernen. Auch die Unseen Photo Fair in Amsterdam, eine Plattform für Kunstwerke, die zum ersten Mal präsentiert werden, ist ein grossartiger Ort, um zu beginnen.

Was ist die Preisspanne für Einsteiger?

Interessante Werke finden sich ab etwa 500 Franken, vieles bewegt sich im Bereich zwischen 800 und 4000 Franken. Ich empfehle, sich Künstler anzusehen, die zwar noch jung sind, aber bereits begonnen haben, mit Kunstpreisen, Publikationen oder institutionellen Ausstellungen Anerkennung zu erhalten. Auf jeden Fall sollte man nach Prints in limitierten Auflagen suchen, die signiert sind.

Betrachten Sie den Kauf einer Fotografie auch als eine kluge Investition?

Das kann durchaus der Fall sein! Ich sehe bereits bei einigen Kunstwerken, zu denen ich Kunden verholten habe, wie sich ihr Wert in relativ kurzer Zeit erhöht hat. Zum Beispiel Richard Learoyd, der eines der ältesten Verfahren der Fotografie, die Camera Obscura, einsetzt, um direkt Positivbilder ohne ein Negativ zu erzeugen. In den letzten fünf bis zehn Jahren ist sein Bekanntheitsgrad dank neuer Galerievertretungen und wichtiger Museumsausstellungen wie im Getty Museum in Los Angeles und durch wunderbare Publikationen stetig gestiegen. Damit steigt auch Marktwert. Aber ich glaube, die wichtigste Investition ist die emotionale: Fotokunst bringt viel Inspiration und Freude in ein Leben!

Sammeln Sie auch selber Fotografie?

Ich habe ein paar Werke von jungen Künstlern, die eine Saite in mir anschlagen, etwa von Andrea Grützner, Douglas Mandry, Senta Simond, Peter Hauser und Paul Cupido. Jeder reagiert ja auf eine individuelle Art auf Kunst, und so ist es auch bei mir: Senta Simonds Porträt, das gleichzeitig Erschöpfung und Freude zeigt, verkörperte für mich all die Gefühle, die ich nach der Geburt meines Sohnes hatte. Eines meiner liebsten Bilder ist eines von René Burri von Churchill 1946, das er mir widmete. Mit Burri, einem der frühen Mitglieder von Magnum Photos, der leider 2014 gestorben ist, verband mich eine Freundschaft. Seine Geschichten klingen noch heute in mir nach, er war eine grosse Inspiration für mich.

Wenn Sie ein Foto wählen könnten und ein unbegrenztes Budget hätten, welches würden Sie gerne Ihr eigen nennen?
Das Bild «Larmes» von Man Ray! ★

**Anmeldungen zu «Live Sessions» und für den «Hello Young Collectors» newsletter über: www.dianapoole.com.
Instagram: [diana_poole_](https://www.instagram.com/diana_poole_)**

sisley
PARIS



sisley-paris.ch