

Warum Kunst nicht billiger ist

Klaus Geldmacher legt seine Kalkulation offen / Von Bob Dissent

Die Besucher der Kölner Galerie der Spiegel mögen sich in diesen Wochen wie in einer der Spielhöhlen in der Umgebung des New Yorker Times Squares vorkommen. Die dort von dem jungen Hamburger Klaus Geldmacher ausgestellten Objekte erwecken auf den ersten Blick — und häufig auch auf den zweiten — viel eher den Eindruck von Spielautomaten als von Kunstwerken, zumal das Geflimmer ungezählter bunter Glühbirnen durch ohrenbetäubende Pop-Musik „untermalt“ wird. Tatsächlich dürfte es Klaus Geldmacher, der vor allem durch sein gigantisches Licht- und Tonprojekt auf der 4. documenta bekannt geworden ist, ziemlich gleichgültig sein, ob man seine Kästen aus Metall, Glühbirnen, Lautsprechern, Plattenspielern und sonstigen technischen Zutaten (noch) als Kunst ansieht. Geht es ihm doch — unter anderem — darum, die gängigen Vorstellungen von Kunst und Ästhetik in Frage zu stellen.

Was ihm jedoch nicht gleichgültig sein dürfte, ist, ob seine Produkte auch Käufer finden. Einen Hinweis darauf bieten nicht nur die Preise, mit denen er seine Ware auszeichnet (die Ausstellung steht bezeichnenderweise unter dem Motto „Kunst als Ware“), sondern vor allem auch die Kalkulation seiner Preise, die er in einem Ausstellungsprospekt offenlegt. Kein Zweifel, daß er auf diese Weise das Vertrauen der Kunstkundschaft zu gewinnen sucht, die immer wieder Zweifel an der Berechtigung der Preise gerade für aktuelle Kunstprodukte anmeldet.

Es ist wohl das erstmal in der Geschichte, daß ein Künstler freiwillig und

unaufgefordert Aufschluß über seine Preiskalkulation gibt: „Die Preise“, so heißt es im biedereren Kaufmannsdeutsch seines Prospekts, „entsprechen dem Dreifachen der Materialkosten plus Herstellungshonorare. Sie verstehen sich ab Herstellungsort (Hamburg) einschließlich Verpackung und Versand.“

Geldmacher führt für jedes der ausgestellten Objekte die Material- und sonstigen Herstellungskosten auf und macht dadurch eine Nachprüfung seiner Kalkulation möglich. Aber damit nicht genug. Er legt außerdem Rechenschaft über die Gewinnverteilung ab: „Der Zwischenhandel erhält bei Verkaufsvermittlung 33 $\frac{1}{3}$ Prozent der Verkaufssumme. Erwirbt der Zwischenhandel (gemeint ist die Galerie) Objekte vor Eröffnung der Ausstellung, so wird ihm ein Preisnachlaß von 50 Prozent gewährt. Die restlichen 66 $\frac{2}{3}$ oder 50 Prozent der Verkaufssumme abzüglich der Materialkosten

gehen jeweils zur Hälfte an den Produzenten und den Urheber.“

Die Unterscheidung zwischen „Produzent“ und „Urheber“ ist wichtig, da Geldmacher — wie viele andere seiner Künstlerfreunde — die Realisierung (Herstellung) seiner Ideen im Normalfalle anderen überläßt. Das ist die logische Konsequenz aus der Einsicht, die immer mehr um sich greift, daß es in der Kunst primär auf die Originalität der künstlerischen Idee ankommt — im Unterschied zur Ausführung, die man im Zweifel Dritten überlassen kann, zumindest dann, wenn sie die „Handschrift“ des Künstlers nicht erfordert. Bei den meisten der von Geldmacher ausgestellten Arbeiten handelt es sich deshalb auch um Auflagenobjekte (Multiple Kunst) oder um „Modelle“ für Auflagenobjekte.

Geldmacher, der AStA-Vorsitzender der Hamburger Hochschule für bildende Kunst ist und aus seiner Sympathie zur

So wird kalkuliert

Titel	Auflage	Material	Herstellung	Preis	Gewinne*) absolut	Gewinne*) in Prozent
Gut Strom II	Modell	250,—	240,—	1470,—	365,—	24,8
Moneymaker	Modell	400,—	320,—	2160,—	520,—	24,0
Rabbeldiekatz	Modell	1500,—	960,—	7380,—	1710,—	23,1
Geldmacher 2 groß	50	200,—	80,—	840,—	180,—	21,4
Geldmacher 3	50	250,—	80,—	990,—	205,—	20,7
Geldmacher 4	25	450,—	160,—	1830,—	385,—	21,0
Geldmacher 5	10	1600,—	480,—	6240,—	1280,—	20,5

*) für den Autor im Falle einer Verkaufsvermittlung durch die Galerie (redaktionelle Ergänzung).

APO keinen Hehl macht, bezeichnet seine Kalkulation als „nicht antikapitalistisch, aber auch nicht unsozial“. Seine Bruttogewinnmarge, von der allerdings Aufwendungen für Transport, Spesen und Werbung abzuziehen sind, schwankt — je nach Materialanteil seiner Objekte — zwischen 20,5 Prozent und 24,8 Prozent.

Zum Vergleich: Im Malerhandwerk schwanken die Betriebsergebnisse — nach einem Betriebsvergleich des Instituts für Betriebberatung des deutschen Malerhandwerks in München aus dem Jahre 1967 — zwischen minus 6,7 und plus 35,2 Prozent. Im Schnitt arbeiten Malerhandwerker mit einer Gewinnmarge von 10,1 Prozent — allerdings unter Berücksichtigung kalkulatorischer — im Unterschied zu effektiven — Kosten, für Abschreibungen, Unternehmerlohn und Verzinsung des Eigenkapitals. Die Gehilfenlöhne, die im Malerhandwerk bezahlt werden, entsprechen bis auf wenige Pfennig genau dem Lohn, den die Studenten bekommen, die Geldmacher für die Herstellung seiner Objekte beschäftigt, nämlich 5 Mark je Stunde.

Klaus Geldmacher gesteht freimütig, daß er mit der Kalkulation seiner Kunst „noch zu wenig Erfahrung“ hat. Entsprechend würde er es begrüßen, wenn an Kunstakademien auch betriebswirtschaftliche Kurse abgehalten würden, um die Studenten auf den Markt vorzubereiten. Letzten Endes sind die Preise „immer noch zu hoch“, meint er mit entwandelter Offenherzigkeit.

„Mängel an Objekten sind innerhalb von 10 Tagen nach erfolgter Lieferung dem Produzenten anzuzeigen.“

Köln

Bis zum 20. April, Galerie Der Spiegel: „Klaus Geldmacher“

„Geldmacher 1“ ist das erste Objekt der neuen Serie von Licht- und Ton-Objekten. Sie produzieren Lärm, Musik, Lichteffekte wie echte Spielautomaten, von denen sie sich dadurch unterscheiden, daß sie durchsichtig verschalt sind und keine Groschen herausgeben.

„Geldmacher 5“ besteht aus einer kompletten Flipper-Musikbox. Möglich, daß Geldmacher den bürgerlichen Kunstbegriff ironisieren oder das bürgerliche Wohnzimmer durch seine Lärm- und Licht-Maschinen verunsichern will. In einem Faltblatt sind die Kosten für Material und Herstellung, die Endpreise sowie die Verteilung des Gewinns zwischen Urheber, Produzent und Zwischenhandel fixiert. „Geldmacher 1“ kostet 625 DM, „Geldmacher 5“ 6240 DM.