

ART BASEL

Furchtlos im Kunstdschungel: Wie die Basler Familie Knöll in die grosse Kunstmesse einzieht

von Hannes Nüsseler - bz Basel • 16.6.2019 um 04:00 Uhr



Das Familienunternehmen Knoell (im Bild: Robert Knöll) handelt an der Art mit Werken von Max Bill. Nicole Nars-Zimmer

© Nicole Nars-Zimmer (niz)

Es ist eine Premiere: Die Basler Galerie Knoell gibt an der Art Basel ihren Einstand. Und das mit einem furiosen Auftakt: Die Kosten wurden schon am ersten Tag gedeckt.

«Sind Sie zum ersten Mal hier?», fragt der ältere Herr mit

Panamahut und Fliege. Der Galerist bejaht, ein kurzer Wortwechsel folgt, den der Besucher mit «Viel Glück!» beendet. Glück, das kann die Galerie brauchen: Das Familienunternehmen Knoell ist zum ersten Mal an der Art Basel vertreten. Vor neun Jahren wurde die Galerie eröffnet. Wie hat sie den Sprung geschafft, wie erleben die Betreiber ihre Feuertaufe an der grössten Kunstmesse der Welt?

Hall 2.0, Booth J11. Das Schild der Galerie Knoell ist hellblau, ihr Stand befindet sich in der Rubrik «Features», am weitesten vom Haupteingang des Messegebäudes entfernt. Die Ausstellungsfläche ist nur wenige Quadratmeter gross, an den Wänden hängen Werke des Schweizer Bauhaus-Architekten Max Bill († 1994): geometrische Formen in knalligen Farben mit Titeln wie «Feld aus 4 Fünfergruppen» oder «Akzente aus sechs Zonen». Zahlen sind wichtig für den Vertreter der sogenannten Konkreten Kunst, die einen besonderen Schwerpunkt der Galerie Knoell bildet. Wie wichtig sind Zahlen für die Aussteller?

Standort Basel hilft enorm

«Für uns geht es nicht ausschliesslich um den Verkauf», antwortet Robert Knöll, den wir am Stand antreffen. Er studiert Kunstgeschichte, ist aber bereits in den Familienbetrieb eingebunden. Die Galerie führt sein Bruder Carlo. Ihr Vater fertigt in dritter Generation Rahmen, die Galerie ist das zweite Standbein des Familienunternehmens. Mindestens so wichtig sei die Art als Plattform für internationale Kontakte, fährt Knöll fort. Aber klar, der Aufwand habe sich auf jeden Fall gelohnt: «Schon nach dem ersten Morgen hatten wir unsere Unkosten gedeckt.»

Dass die Galerie in Basel angesiedelt ist, hilft dabei enorm: Teure Transporte, Zölle und Unterkünfte entfallen. Zu den Standkosten möchte der Galerist keine Angaben machen, verrät aber so viel, dass «Features» für Newcomer günstiger seien. «Damit auch jüngere Aussteller eine Chance erhalten.»

Ein US-Sammler greift zu

Doch wie kommt eine Galerie überhaupt in den Genuss einer Einladung an die Art Basel? Sie bewirbt sich - und hofft darauf, von einem Gremium ausgewählt zu werden. Im Falle von Knölls Bewerbung seien die gute Verankerung der Galerie in Basel und ein kontinuierliches Ausstellungsprogramm ausschlaggebend gewesen - das, und der Name Max Bill. «Bill ist ein Phänomen», erklärt der Galerist. Nach vielen ruhigen Jahren erhalte der Künstler international wieder vermehrt Aufmerksamkeit. «Ausserdem schätzen es die Besucher, dass wir uns in diesem kleinen Kunstdschungel monografisch präsentieren. Das ist ein Statement.»

Bei der Eröffnung war der Andrang am grössten, aber auch an den Folgetagen arbeiten sich «Sammler mit Kaufinteresse» immer wieder zur Randregion durch. «Sie kommen in Wellen», sagt Knöll. Die Nachbarschaft ist gut, gleich um die Ecke sind die Stände der grossen Player: Gmurzynska, Zwirner, Fondation Beyeler. Das zieht. «Wir sind mit unserem Standort sehr zufrieden», strahlt Robert Knöll und erzählt vom Fernseheteam des SRF, das just in dem Moment drehte, als amerikanische Sammler ein Gemälde erwarben: «Farbprogression um weissen Kern». Das freut, vor allem weil das Bild als Botschafter in die USA reist - für die Konkrete Kunst und die Galerie.

Kunsttouristen zücken Handys

Im Augenblick sind es aber eher Kunsttouristen, die den Weg zur Galerie finden, in funktionaler Kleidung und mit unstetem Blick. Ein asiatischer Besucher hält gerade lange genug, um mit seinem Handy in den Stand zu knipsen. Wie erkennt Knöll seriöse Kunden? «Erfahrungssache.» Einen Bill für mehrere Zehntausend Franken kaufe man nicht einfach so, wer sich nach dem Erhaltungszustand und der Provenienz eines Bildes erkundige, komme der Sache schon näher. Am wichtigsten seien ohnehin die

Sammler, mit denen man persönlich in Kontakt stehe.

Ein Trethocker wird gebracht, ein Bild abgehängt. Verkauft. Wo sind die farbigen Punkte, mit denen Kunstwerke nach erfolgreicher Verhandlung markiert werden? Knöll winkt ab, dafür sei der Stand zu klein. Ausserdem: «Die Farben der Gemälde und ihre Präsentation sind wichtiger.»

Wird er nächstes Jahr wieder kommen? «Wir werden auf jeden Fall versuchen, einen interessanten Künstler vorzustellen: Die Konkurrenz schläft nicht.» Auch im Kunstdschungel gilt das Gesetz des Stärkeren.

AUTOR

Hannes Nüsseler

zum Autor →