



links: Darstellung der seltsamen Himmelserscheinung aus dem Wunderzeichenbuch, süddt. Maler, Augsburg, 3. Viertel 16. Jh., Deckfarben/Papier, handschriftliche Erläuterungen, späterer Ledereinband, Blattgröße 15 x 29 cm

rechts: Weihrauchgefäß, Augsburg, um 1600, Silber; L. 23 cm; Maximilian-Museum, Augsburg



fasste, hatte es geschafft, sich von Künstlern der Staatlichen Hochschule für Bildene Künste Leihgaben für eine Verkaufsausstellung zu sichern. Er räumte seine Wohnung leer und nagelte die Bilder an die Wände – Petersburger Hängung versteht sich, dicht an dicht und übereinander. „Von zeitgenössischer Kunst hatte ich keine Ahnung“, gibt er zu, „keinen blassen Schimmer.“ Immerhin: Ein comicitartiges Wimmelbild von Hans Petri fand einen Käufer.

Noch als Student kam Gonzalez auch in Kontakt mit dem Internet-Kunstportal artnet.de. Er bot seine Mitarbeit an, weil er wissen wollte, wie der Markt funktioniert, wie Preise entstehen, wer die Protagonisten sind. Zunächst also fütterte er in New York nur die Datenbank mit Informationen, doch wenig später schon verkaufte er im Auftrag von artnet Internetseiten an deutsche Galerien. „Diese Kontakte waren für mich sehr wichtig. In vier Jahren habe ich mehr als 1000 Gespräche mit Händlern geführt. Ich habe mir alles zusammengefragt, was ich wissen wollte.“

„Herzlichen Glückwunsch“, sagten die Experten. Thomas Gonzalez hatte eine Originalzeichnung von Christian Schad entdeckt

Es war sein Grundkapital, um selbst richtig ins Geschäft einzusteigen. Er arbeitete für das Dorotheum in Wien und im Geschäft des einflussreichen Kunsthändlers Albrecht Neuhaus in Würzburg. Er veröffentlichte Bücher über Kunst-Investment und bietet seine Fachkenntnis als Kunstberater an. Er ist ein Player auf dem globalen Kunstmarkt – und stellt die Arbeit als Kunsthändler immer wieder in Frage: „Der Kunsthandel ist stark im Wandel“, setzt er zur Analyse an, „die alten Modelle funktionieren nicht mehr. Viele Galerien schließen, selbst solche, die jahrzehntelange Tradition haben. Der Markt ist viel globaler geworden und spezieller. Ich setze darauf, in Auktionen Objekte zu finden, die ungenau zugeschrieben und dadurch sehr günstig sind.“

Vor einigen Jahren etwa entdeckte er in der Variaabteilung eines Münchner Auktionshauses ein Relief mit dem Haupt Johannes des Täufers. Ein hoch talentierter Bildhauer aus Nottingham hatte im 15. Jahrhundert den abgeschlagenen Schädel

mit irrwitzig schielenden Augen in Alabaster gemeißelt. Das Stück war mit 300 Euro völlig unterbewertet – dummerweise hatten das auch andere Händler erkannt: Erst bei 17500 Euro ging der Zuschlag an Thomas Gonzalez. Über einen Zwischenverkauf an den international operierenden Skulpturenhändler Daniel Katz gelangte das Alabasterrelief schließlich ins Fitzwilliam Museum nach Cambridge.

Wenn er ein stabiles Geschäftsmodell hat – wieder so ein Paradoxon – dann ist es seine Flexibilität. Thomas Gonzalez kultiviert seinen Stil: Überall kann er auftauchen, auf einer Auktion in New York, auf einer Kunstmesse in München, mal zückt er sein altes, kartoniertes Schulheft, um sich etwas zu notieren, mal sein i-Phone, um rasch im Gehen eine E-Mail loszuschicken. Kein Widerspruch, kein Bruch – für Gonzalez hat es sich einfach als praktisch erwiesen: Wenn er unterwegs ist und mit dem Smartphone sein Gebot in einer fernen Auktion platziert, notiert er die Resultate mit Bleistift in seiner Kladde.

So wendig der ehemalige Corps-Student des Würzburger Corps Nassovia zwischen den beiden Terminkalendern hin- und herspringt, so unterschiedlich charakterisiert er sein Verhältnis zur Kunst. Mal klingt es wie eine rein merkantile Liason, bei der es nur um Wertschöpfungsfaktoren und Gewinnspannen geht: „Ich betrachte mich als Agent. Ich mache viel business to business, bringe die Objekte von einer Auktion zur nächsten oder biete sie einem anderen Händler an. Ich muss die Dinge schnell in die richtigen Kanäle schieben.“ Doch kurze Zeit später verfällt der Händler in einen ganz anderen Ton und spricht wie der Mann am Schreibtisch, der stundenlang die Lichtreflexe auf dem Weihrauchgefäß studiert: „Was uns berührt und bewegt, wird von einem Künstler in einem Objekt konserviert. Das ist etwas Metaphysisches, „in-spirieren“ heißt ja wörtlich „begeistern“, also „mit Geist versehen.“ Man sieht das Schiffchen und ist irgendwie überzeugt.

www.thomasgonzalez.com

ALTE BÜCHER
VOM KRÄUTERGARTEN
ZU DEN STERNEN

BRÜSSEL
JUGENDSTIL UND
JUNGE KUNST

IKONEN
ENTDECKUNG
IN ESTLAND

NEUE SERIE
DIE GROSSEN
MÖBELKÜNSTLER

KUNST AUF PAPIER

Die Schule für
den klaren Blick

Porträt von
Thomas Gonzalez
aus WELTKUNST
01/2009

„Ich bin ein Entdecker“

Heute New York, morgen München. Heute Neue Sachlichkeit, morgen gotische Skulptur: **Thomas Gonzalez** tut alles, nur festlegen lässt er sich nicht. Von Würzburg aus betreibt der 35-Jährige sein Geschäft mit der Kunst – und denkt ständig darüber nach, wie der Kunsthandel der Zukunft aussehen könnte

VON ASTRID MAYERLE
FOTOS: UWE GROSS

THOMAS GONZALEZ telefoniert mit einem Kollegen. Während er den Hörer ans Ohr hält, dreht er das silberne Weihrauchschiff auf seinem Schreibtisch hin und her und beobachtet, wie sich das Licht an den Metallkanten bricht. Der Würzburger Händler hat Kataloge über liturgische Gefäße und Wappenkunde durchgearbeitet, Abbildungen verschiedener Weihrauchschiffe verglichen und tagelang in Bibliotheken verbracht, um herauszufinden, auf welche Dynastie das eingravierte Familienwappen zurückgeht: Es ist Rudolf II. (1552-1612), Kaiser des Hl. Römischen Reiches und einer der wichtigsten Kunstmäzene seiner Zeit.

Nach seiner Recherche ist sich der Kunsthändler sicher, dass das Weihrauchschiff anlässlich einer Hochzeit für die Familiendynastie gefertigt wurde, als nämlich Rudolphs Bruder Matthias heiratete, sein unmittelbarer Nachfolger. „Ich will eigentlich gar kein Kunsthändler sein“, sagt Gonzalez. „Ich bin ein Entdecker und Erforscher. Am meisten Spaß habe ich, wenn ich mich zwischen Kauf und Verkauf mit den Dingen beschäftigen kann. Erst wenn ich ein Objekt verstanden habe, wenn ich herausgefunden habe, wer der Auftraggeber war, wie es gemacht wurde, wenn ich es gereinigt habe und alles darüber weiß, erst dann kann ich es verkaufen. Für mich ist die Recherche wie ein mathematisches Rätsel. Ich suche mir oft etwas Kompliziertes. Und wenn ich sein Rätsel gelöst habe, verkaufe ich ein Objekt.“

Gonzalez, 1973 in Würzburg geboren als Sohn eines spanischen Arztes und einer deutschen Fremdsprachenkorrespondentin, ist kein Experte für Silber. Er hat sich überhaupt nie auf ein bestimmtes Gebiet festgelegt. Seine Interessen kennen keine Genre- und Epochengrenzen, was bei manchen seiner Kollegen auf Unverständnis stößt, Kollegen mit einem ordentlich sortierten Ladengeschäft, wo es zum Biedermeiertisch auch Biedermeierstühle und Biedermeierkommoden gibt. Gonzalez formuliert sein Geschäftsmodell gern als Widerspruch in sich: „Die Inkonsistenz ist die Konsequenz.“

Wenn er die Auktionskataloge durchblättert, sucht er oft nach Skulpturen, nach ottonischer, karolingischer und gotischer Plastik. Doch dann fesselt etwa eine Zeichnung von

Christian Schad seine Aufmerksamkeit. Er entdeckte das Frauenporträt bei der Vorbesichtigung in einem kleinen Essener Auktionshaus: „Das Blatt steckte in einem Folienständer, es war nicht einmal gerahmt. Ich nahm es in die Hand und sah, dass es sehr stark war. Der Mund und die Nase waren ganz scharf konturiert.“ Gonzalez bekam den Zuschlag.

Nach der Auktion legte er das Blatt der Christian-Schad-Stiftung in Aschaffenburg vor – „herzlichen Glückwunsch!“ sagten die Experten: Gonzalez hatte eine eigenständige Arbeit des neu-sachlichen Malers entdeckt. Ein anderer Fall: Vor einigen Jahren lernte er einen Afrikaforscher kennen; der Spezialist für Insekten und Schmetterlinge hatte auf seinen Reisen auch Stammeskunst zusammengetragen – nun wollte er eine seiner Ife-Bronzen aus Nigeria verkaufen. „Ich habe keine Ahnung von afrikanischer Skulptur“, gibt Gonzalez zu, „aber dieses Objekt wollte ich haben, das wollte ich unbedingt vermitteln.“

Der sonst eher zurückhaltende junge Mann weiß, wie man Entschlossenheit demonstriert, notfalls auch gegen die Konventionen des Geschäfts. In Auktionen steht er gern in der hintersten Reihe, hebt demonstrativ die Hand und streckt minutenlang seine Biaternummer in die Höhe – ungewöhnlich in einer Branche, in der die Händler gern unauffällig bleiben, manche sich gar mit den Auktionatoren auf winzige Gesten verabreden, ein Kopfnicken, das Heben eines Fingers. Gonzalez bietet, dass jeder es sehen kann. Vor kurzem hat er für über 100 000 Euro eine gebundene Sammlung von Gouachen ersteigert, ein Buch über Naturereignisse, die heute wissenschaftlich erklärbar sind, im 16. Jahrhundert aber als göttliche Zeichen interpretiert wurden. Zur Zeit lässt er ein Portfolio für potenzielle Käufer anfertigen. Er beschäftigt dazu eine Volkskundlerin, eine Germanistin und eine Übersetzerin, denn das Stück soll dem amerikanischen Markt offeriert werden, wenn möglich einem Museum.

Das Objekt bestimmt die Handlungen des Verkäufers – so hat Gonzalez es immer gehalten. Als Student im ersten Semester besorgte er sich einen Gewerbeschein, ein paar Tage später fuhr er nach Frankfurt. Auf dem Rückweg hatte er den Kofferraum voller Bilder. Der angehende Kunsthistoriker, dessen Stundenplan eher Renaissance-Plastik und Römische Porträts um- →