

© Galerie Robert Drees, Hannover



Stefanie Schneider, Künstlerin



Stefan Liske, Unternehmer und Sammler



Caroline Stummel, Galerie Goff+Rosenthal

Fotos: mit freundlicher Genehmigung der Künstlerin Stefanie Schneider, Lina Grün, Goff+Rosenthal

# Kunst, Kunde und Kapital

Kultur ist Austausch, und zwar nicht nur mit der Welt um uns herum, sondern, im besten Fall, auch mit uns selbst. Die sinnmacher-Rubrik „Kultur“ widmet sich verschiedenen Kreativ-, Kultur- und Lebenswelten, in denen Kommunikation und Dialog im Mittelpunkt stehen.

Diesmal: Ein Blick hinter die Kulissen der jungen zeitgenössischen Kunstszene. Stefanie Schneider (Künstlerin), Stefan Liske (Unternehmer und Sammler) sowie Caroline Stummel (Galeristin) über Liebe, Leidenschaft und den aktuellen Hype um die Kunst.

Foto: mit freundlicher Genehmigung der Künstlerin, Goff-Rosenthal



Stefanie Schneider ist dieses Jahr beim international renommierten Fotografiefestival Les Rencontres d'Arles 2008 vertreten. „Spiegelbild“, Foto auf Aluminium, 120x150 cm.

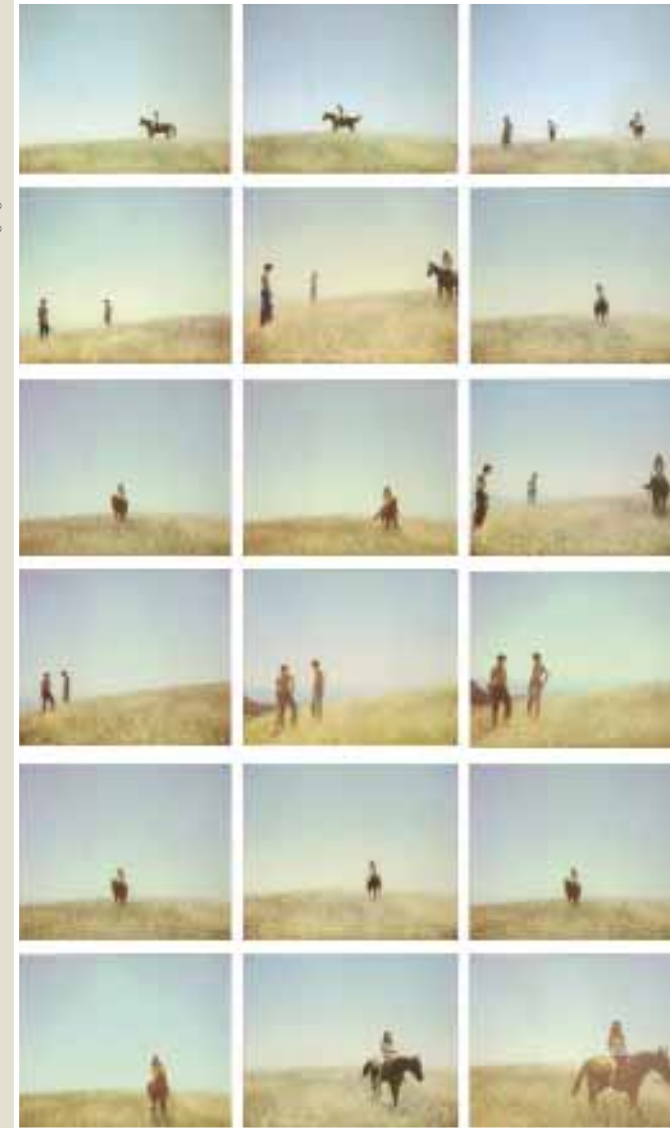
**Stefanie Schneider, Künstlerin**

**Die verträumt-mysteriösen Fotografien von Stefanie Schneider hängen an hunderten, vielleicht sogar tausenden von Wohnzimmerwänden. Lumas macht möglich, dass sich mittlerweile jeder Kunst leisten kann. Die Fotogalerie bringt für wenig Geld, dafür in hoher Auflage ihre Bilder unter die Leute und geht damit ganz auf die Anforderungen des neuen, emanzipierten Kunden ein - manchmal zum Nachteil des Künstlers.**

„Es gibt Sammler, die meine Arbeiten bis heute nicht anfassen, weil ich bei Lumas bin.“

Stefanie Schneider glaubt an die Liebe. Anrührend ehrlich ist sie dabei, sensibel und unverstellt, fast wie ein Kind: Die große Hornbrille auf der Nase, ihre langen dicken Haare nachlässig zusammengeknötet, sitzt sie am Tisch, trinkt einen Kaffee und erzählt von sich, ihrem Leben und vom manchmal schwierigen Kunstbetrieb. Die 39-jährige Shootingstar-Künstlerin hat das finan-

Foto: mit freundlicher Genehmigung der Künstlerin, Goff-Rosenthal



„Motel Owners Wife's Dream“, Foto auf Aluminium, je 31 x 38 cm.

zielle Glück, durch die Fotogalerie Lumas weltweit erfolgreich zu verkaufen und in einer Einkommensliga zu spielen, von der die meisten ihrer Kollegen nur träumen. Aber die Sache ist komplizierter, als sie aussieht ...

**Neue Kunst-Kunden, neues Verkaufskonzept**

Als vor dreieinhalb Jahren die erste Lumas-Galerie in Berlin eröffnete, wurden Schneiders Fotografien sofort zum Aushängeschild des boomenden Unternehmens, das heute in neun deutschen und internationalen Dependancen zahlreiche Fotokünstler vertritt. Die Preise der nummerierten und signierten Lumas-Editionen liegen meistens zwischen 100 und 400 Euro, bei Auflagen von 75 bis 150

pro Bild. Mit anderen Worten: Lumas vertreibt originale Color Prints auf Fotopapier, die wegen ihrer hohen Stückzahl auch für Otto-Normalverbraucher bezahlbar sind. Und deshalb – und das ist die Crux für Künstler wie Stefanie Schneider – für „echte“ Kunstsammler oft uninteressant werden. „Es gibt Sammler, die meine Arbeiten bis heute nicht anfassen, weil ich bei Lumas bin“, erzählt sie, ein bisschen enttäuscht, denn „die Lumas-Vervielfältigungen sind nicht das Gleiche wie meine eigentlichen Bilder.“ Schneider, die in Berlin und Los Angeles lebt, ist eine der wenigen, die komplett analog arbeitet. Völlig ohne digitale Bildbearbeitung schießt sie ihre Motive zuerst als Polaroids, um sie anschließend in ihrem Studio abzufotografieren, zu vergrößern und zu printen, dabei jeden Prozessschritt penibel genau im Blick.

Doch die Gesetze des Kunstmarktes sind kompliziert. Ein kleiner Kreis einflussreicher Galeristen, Kuratoren, Sammler und Journalisten entscheidet über den Wert eines Künstlers, und dabei zählt nicht nur, wie gut seine Arbeiten sind, sondern auch, von wem und an wen sie verkauft werden. Für das massentaugliche Lumas-Modell jedenfalls hagelte es ordentlich Kritik: Von „Bilderhandel nach Ikea-Prinzip“ ist die Rede, von „Bilderinflation“ oder sogar „Entwertung der Fotografie“. Positiv anerkannt wird immerhin, dass Lumas es geschafft hat, auch solchen Kunden einen Zugang zur Kunst zu öffnen, die bislang nichts damit am Hut hatten – oder denen schlicht das nötige Geld fehlt. Unterm Strich jedoch gilt, in der Kunst genau wie beim Briefmarkensammeln: Hohe Auflagen zerstören die Preise.

Ganz so dramatisch ist es im Fall von Stefanie Schneider zum Glück nicht. Ihre Arbeiten waren schon vor dem Lumas-Hype gefragt und werden in niedriger Auflage auch von anderen, „richtigen Galerien“ wie Robert Drees in Hannover oder Spesshardt & Klein in Berlin vertreten. Die Umsätze dort sind zwar geringer, aber „durch die regelmäßigen Lumas-Verkäufe“, so Schneider, „kann ich meine Projekte realisieren.“

Ihr bisher größtes Projekt heißt 29 Palms, CA. Seit drei Jahren arbeitet sie daran, frühestens 2010 wird es abgeschlossen sein. Das Ganze ist eine mehreren Erzählsträngen folgende, fotografisch und filmisch umgesetzte Geschichte über Liebe, Beziehungen und Freundschaft, aufgezeichnet in der für sie typisch betörend-surrealen Bildsprache: mit Charakteren, die Schneiders Freunde und manchmal zugleich – so wie der Schauspieler Udo Kier – Weltstars sind. Angesiedelt in einem abgelegenen kalifornischen Wüstenort, mystischer und verträumter als der amerikanische Traum. Aus diesen fantastisch verknüpften Momentaufnahmen entsteht nach und nach ein riesiger Werkkomplex einer halb realen, halb fiktiven Wirklichkeit, zusammengesetzt aus abertausenden von Polaroids.

Zum Schluss soll ein abendfüllender Spielfilm daraus werden. Worum es geht? „Um die Liebe, wie immer in meinen Arbeiten“, sagt die Künstlerin und lacht. Eine unglückliche Liebe war ursprünglich mal der Auslöser für ihr Großprojekt; heute ist sie mit dem Mann liiert und arbeitet zielgerichtet und klar wie selten zuvor.



**Dialog erwünscht?**  
Richten Sie Ihre Fragen und Anmerkungen an die Autorin Linda-Luise Tüting:  
tueting@sinnmacher-magazin.de  
**Mehr Hintergrundinformationen unter**  
www.galerie-robert-drees.de  
www.twentyninepalms.ca  
www.instantdreams.net