

KUNSTMARKT

Düsseldorf pulsiert

Die Galerien präsentieren aufstrebende Talente SEITE 2

Retro-Trend

Quittenbaum hat Erfolg mit Design der 50er-Jahre SEITE 2

IMMOBILIEN

Nach Paris – der Immobilien wegen SEITE 2

WWW.HANDELSBLATT.COM

Ein Fulltimejob für die Kunst

Die Familie Rubell zeigt, wo's lang geht - Ihre Sammlung zeichnet sich aus durch Risikobereitschaft und Entdeckergeist.

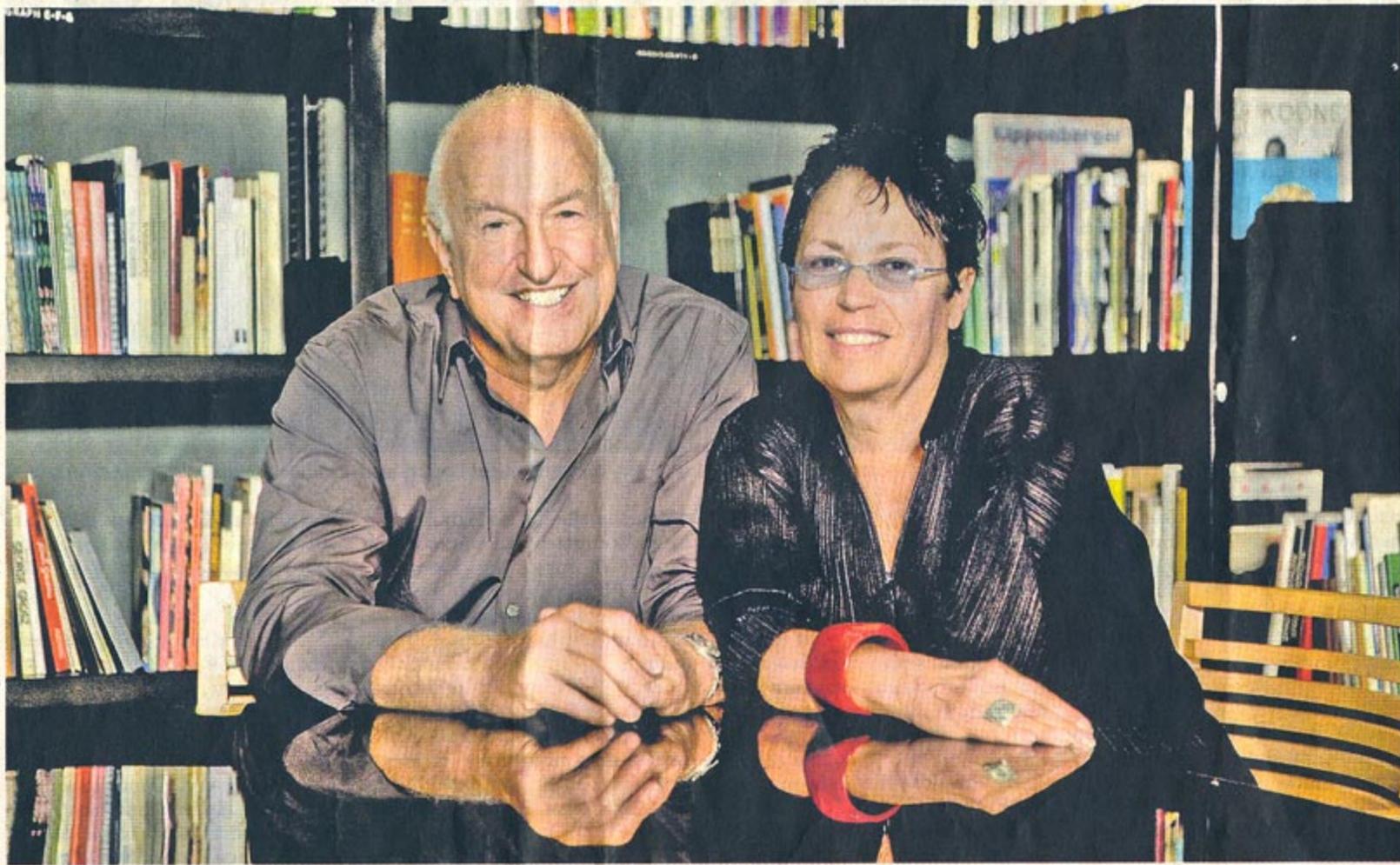
DAGHILD BARTELS | MIAMI

Süchtig sind sie alle, vor allem die, die in der ersten Liga der Megakunstsammler spielen. So auch Don und Mera Rubell in Miami, die freimütig zugeben, dass ihr Kunstsammeln die Aufmaße einer ausgeprägten Sucht angenommen hat, die auch die Kinder Jason und Jennifer infizierte. Deshalb heißt ihr immenser Kunstkosmos auch **Rubell Family Collection**. Sie präsentieren ihn kapitelweise in ihrem eigenen Museum, das sich im Norden Miamis befindet, im noch schäbigen Wynwood District, der von verrotten Lagerhallen für die Textilindustrie dominiert wird, sich jedoch zusehends in ein boomendes Kunstviertel verwandelt.

Pionierhaft erwarben die Rubells hier 1993 eine Lagerhalle, die einst als Depot für konfiszierte Waffen und Drogen diente, ließen sie zu einem Museum von 3 700 qm Ausstellungsfläche umbauen und ihr Wohnhaus mit Swimmingpool dahinter setzen.

Mera Rubell ist eine temperamentvolle, energische Frau. Sie legt anders als viele US-Sammlerinnen keinen Wert auf sorgfältigstes Styling: „Wir haben auch keine teuren Autos“, bekräftigt sie, „jeder Penny geht in die Kunst.“

Filmreif die Story der Rubell Family Collection. 1964 heirateten Don und Mera Rubell in New York. Er prominenter Arzt, sie Lehrerin. Sofort beginnen sie, Kunst zu kaufen, „noch nicht



Don und Mera Rubell zählen zu den Tastemakern unter den Kunstsammlern. Den Groß-Sammlern aus Miami folgt das sammlerische Fußvolk sklavisch.

zu sammeln, aber 25 Dollar pro Woche werden für die Kunst beiseite gelegt“. Wann der qualitative Sprung zum Kunstsammeln geschieht, lässt sich nicht mehr exakt datieren. Fest steht – Kunst wird zur Passion, „und zwar zur gemeinsamen“, betont sie, „alles entscheiden wir gemeinsam, das ist auch für unsere Ehe gut“.

Leitlinie ist eine immense Risikobereitschaft und die permanente Suche nach Künstlern, „die den Puls der Zeit spüren und ihn verarbeiten“. Das Auswahlkriterium? „Ein Werk darf ruhig verstören, provozieren, aber wir müssen seine Power spüren.“ Diese couragierte Entdeckermotivität führt dazu, dass sie früh Künstler erwerben, die erst später berühmt und teuer werden. Auf diese Weise entsteht ein vielseitiges Panorama der Westkunst mit insgesamt rund 6 000 Werken. Die US-Nachkriegsklassiker wie Dan Flavin, Warhol, Lichtenstein oder Carl Andre sind ebenso vertreten wie die jüngere Generation mit Cindy Sherman, Barbara Kruger, Raymond Pettibon, Richard Prince etc. Aber auch die Furore machenden zeitgenössischen Künstler aus China und die Maler der „Neuen Leipziger Schule“ gehören längst dazu.

Deren Ruhm in Übersee verdankt sich, keine Frage, den Rubells. Mera erinnert sich: „2003 fuhren wir nach Leipzig, sahen im **Kunstmuseum** die

Ausstellung mit diesen Malern und waren fasziniert. Wir fragten, wem gehören die Gemälde? Die Antwort: den Künstlern. Wir kauften die ganze Ausstellung.“ Es waren 100 Werke, die zunächst im Rubell-Museum in Miami gezeigt werden und seither durch US-Museen touren. Etwa zeitgleich werden die Rubells in Dresden fündig, entdecken in der **Galerie Gebr. Lehmann** Eberhard Havekost, Frank Nitsche und Thoralf Knobloch. Von Havekost besitzen sie heute 40 Werke aus zehn Jahren.

Der Umzug von Manhattan nach

Miami 1993 bringt nicht nur einen Orts-, sondern auch einen Berufswechsel mit sich. Don Rubells Bruder Steve, Mitbegründer des legendären New Yorker Club 54 und Geschäftspartner von Jan Schrager beim Aufbau eines Hotelimperiums, stirbt an Aids. Die Rubells erben und steigen nun selbst ins Hotelbusiness ein. Inzwischen gehören ihnen vier Hotels. Unterdessen ist auch die 25-Dollar-Wochenration für Kunst aufgestockt.

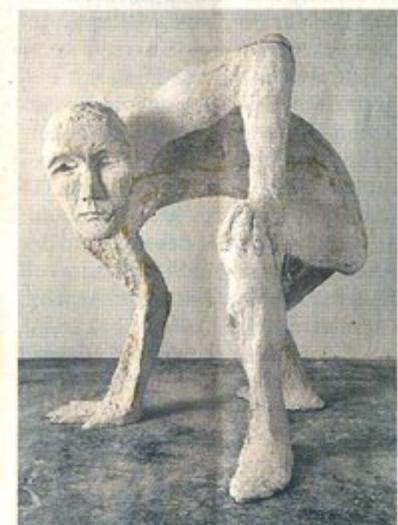
1996 eröffnen die Rubells ihre eigenes Museum. Das ist hochprofessionell geführt, beschäftigt zehn Mitarbeiter – aber Mera organisiert und kontrolliert alles. Inzwischen ist klar: Kunstsammeln ist für die Rubells ein Fulltimejob. Keine Messe, Auktion, Biennale oder wichtige Galerieausstellung wird ausgelassen.

Welches Kaliber hat die Rubell-Collection? „Größe und Qualität der Rubell-Sammlung sind mit der von F.C. Flick vergleichbar“, urteilt Corinna Thierolf, Oberkonservatorin der Münchener **Pinakothek der Moderne**, die eine der größten deutschen Sammlungen mit US-Kunst betreut. „Aber es gibt markante Unterschiede. Bei den Rubells sammelt eine ganze Familie, entsprechend vielfältig ist das Panorama. Im Profil der Sammlung Flick bemerkt man eine Spannung, die zeigt, dass sich eine Person über die Kunst mit der eigenen Familienge-

schichte auseinander setzt, neben dieser Schwere aber auch mit dem gleißend Jetset-Leben. Bei den Rubells steht die Entdeckung im Vordergrund.“

Die aktuelle Ausstellung mit dem Titel „Red Eye“ ist Beispiel für den Pioniergeist der Familie. Sie zeigt 36 Künstler aus Los Angeles aus zwei Generationen. „Vor 15 Jahren kamen wir nach Los Angeles, stießen auf Künstler wie Paul McCarthy, Jason Rhoades oder Mike Kelley. Vor zwei Jahren fuhren wir wieder hin und entdeckten, dass diese Generation der etablierten Künstler eine große Schar interessanter Talente nach sich gezogen hat.“ Und wieder griffen sie zu.

Unter den jungen Westküstenkünstlern fallen Thomas Houseagos monströse Gipskulpturen ins Auge, verstörende Frankensteinmonster. Auf der **Art Basel Miami Beach** hat der junge **David Kordansky** sie im Angebot und im Nu verkauft. Das ist der Rubell-Effekt. Megasammler wie die Rubells werden unweigerlich – wie Saatchi in London – zu mächtigen Tastemakern, denen das sammlerische Fußvolk sklavisch folgt. Mera hat keine Zeit, sich darüber Gedanken zu machen, sie kocht das Mittagessen für alle Mitarbeiter. Spaghetti, nach einem Rezept von Francesco Clemente. („Red Eye“: bis 31.5.; www.rubellfamilycollection.com)



Als Rubell-Entdeckung ein Messebestseller: Thomas Houseagos Gipsmonster, hier „First Light“ von 2006.

Serie



Privatsammler mit eigenem Museum



Text weiterleiten: Mail an forward@handelsblatt.com Betreff: **Rubell** (Leerzeichen) **1** (Leerzeichen) **Mailadresse des Empfängers**