

Was genau ist Ihr Beruf und was ist Ihre Hauptaufgabe?

Das ist sehr schwierig zu beantworten. Im Grunde – um es ganz kurz zu sagen – kaufe und verkaufe ich Kunst für andere Leute. Da können Sie jetzt sagen: „Das macht der Händler auch, oder der Gallerist“. Aber der Unterschied ist eben der, dass wir hauptsächlich über Auktionen verkaufen. Nicht nur, aber hauptsächlich. Soll ich das noch ein bisschen genauer ausführen?

Vielleicht noch ein wenig...

Was ich so Tag für Tag tue?

Ja, genau. Wie so der Arbeitsalltag aussieht.

Also, der größte Teil meiner Arbeit besteht aus Kommunikation und Administration. Es fällt wesentlich mehr Administration an, als man sich vielleicht vorstellt und ich habe sehr, sehr viel mit Menschen zu tun. Das heißt, wir telefonieren sehr viel, wir treffen und reden sehr viel mit ihnen. Das sind Gespräche, bei denen man sich einmal kennen lernt. Dabei geht es um die Kunst, die zum Verkauf steht oder die für einen Kauf infrage kommt. Und das sind Verkaufsverhandlungen. Also, wirkliche Verhandlungen. Das kann auch so weit gehen, dass man zum Beispiel mit einem Rechtsanwalt verhandeln muss. Die Verträge, die dann erstellt werden müssen, können sehr kompliziert sein.

Warum kann das kompliziert sein, wenn jemand etwas verkaufen möchte?

Was einmal kompliziert ist, ist der Preis, auf den man sich einigen muss. Wir machen einen Vorschlag und dann sagt der Kunde vielleicht: Das ist mir zu wenig.

Und das ist schon einmal schwierig?

Ja. Das ist schon einmal ein Konflikt. Nicht immer. Es gibt auch Leute die sagen: Wow! So viel ist es wert. Aber in der Zwischenzeit, durch das Internet ist es so, dass die Leute sehr genau wissen, wie viel ein Kunstwerk wert sein kann.

Ist es transparenter geworden?

Total transparent. Wenn Sie Schiele eingeben, haben Sie sofort alle Preise vor sich. Meistens die Rekordpreise. Und derjenige, der einen Schiele hat – auch wenn es nur ein ganz kleines und schlechtes Blatt ist – glaubt, er hat das Millionenbild, kommt hier herein und erwartet sich das auch. Und wir kommen dann und sagen: „Nein, das ist ein Irrtum. Es gibt eben noch Schiele, die sehr billig sind und Schiele, die sehr teuer sind“. Und das muss man dann halt erst einmal erklären. Nachdem man sich auf einen Preis geeinigt hat, geht es um die Konditionen. Es gibt Leute, die akzeptieren unsere normalen Konditionen. Für diese Arbeit, die ich mache – das Kaufen und Verkaufen – bekommt die Firma Geld. Und zwar Kommissionen. Die sind unterschiedlich hoch. Bei Verkäufern grundsätzlich 10% oder weniger. Je teurer das Objekt, umso weniger wird es. Bei Käufern liegt es zwischen 15% und 25%. Und das ist auch nicht verhandelbar. Die Käufer müssen das zahlen. Und aus basta.

Kommen die Käufer zu Ihnen und sagen, sie möchten jetzt gerne einen Schiele?

Ja genau! Die sagen: „Ich suche das und das und das“. Und ich schicke ihnen dann einen Katalog. Also, ich mach mich schon auch auf die Suche, nach dem gewünschten Kunstwerk.

Aber jetzt noch einmal zurück zum Verkäufer. Da fängt man dann eben an zu diskutieren, ob jetzt 6% oder 7% oder ob er den Transport nach London zahlen will oder die Illustration und wie viel das kostet. Und eben durch die vorher erwähnte Transparenz wissen die Kunden genau, dass es nicht nur Sotheby's gibt, sondern auch Christie's und das Dorotheum. Das heißt, wenn jemand wirklich etwas Tolles hat, dann rennt er von Einem zum Anderen. Und holt sich das beste Angebot. Dann ist man in Konkurrenz und dann wird der Preis natürlich gedrückt.

Dann gibt es oft die Komplikation, dass es zum Beispiel mehrere Besitzer gibt. Wenn jemand gestorben ist und die Erben verkaufen möchten. Dann hat man meistens mit einem Rechtsanwalt zu tun und es kann extrem kompliziert werden.

Kann es sein, dass dann die ganze Familie hier bei Ihnen sitzt?

Das kann schon sein, dass wir hier dann eine riesen Versammlung haben mit, ich weiß nicht wie vielen Rechtsanwälten. Sollten die untereinander zerstritten sein, hat dann jeder einen eigenen Rechtsanwalt dabei. Und da muss man dann mit Ihnen reden und schauen, dass man auf einen grünen Zweig kommt. Ganz einfach. Ich habe natürlich als Unterstützung in London eine Rechtsabteilung, die mir dann sagt, ob etwas geht oder nicht. Und ich habe meinen Experten, der genau weiß, welches Werk wie viel wert ist. Ich habe ein gutes Backup im Hintergrund. Die sitzen allerdings auch in London.

Und mit denen sind Sie dann ständig in Verbindung?

Ja, sie kommen aber auch nach Wien, wenn es sein muss.

Also befindet sich in London das Hauptquartier von Sotheby's?

Das wirkliche Hauptquartier ist in New York, weil wir an der Börse in New York notieren. Aber für Europa, also unser Chef, sitzt in London.

Müssen Sie auch manchmal verreisen?

Ja, ich reise sehr viel. Das gehört zum Job dazu. Also sehr viel...in der Zwischenzeit etwas weniger. Aber Grundsätzlich bin ich ein paar Mal im Jahr in London und auch in New York. Und wo es eben notwendig ist.

Und was machen Sie dort?

Also, in London und New York sind hauptsächlich die Auktionen, bei denen ich dann dabei bin und helfe, wenn jemand etwas kaufen will zum Beispiel. Ich rede dann mit dem Kunden am Telefon oder schau mir den Schiele an, den er kaufen will und sage ihm, ob es ein schönes Blatt ist oder nicht.

Sie fliegen für Käufer dort hin?

Es sind meistens mehrere Käufer, die dort mitbieten. Und da fahre ich eben hin und helfe. Und natürlich habe ich auch Verkäufer, die etwas in der Auktion haben. Und denen sage ich auch, ob sie gute Chancen haben.

Die fahren gar nicht persönlich zu den Auktionen?

Nein, viele fahren nicht hin. Oft machen sie das alles über das Telefon und bekommen vorher ein Foto und einen Zustandsbericht und verlassen sich dann auf das, was wir ihnen sagen. Was eigentlich ein großer Vertrauensbeweis ist.

Sie müssen für den Käufer die Bieterkarte hochhalten?

Ja, genau.

Aber Sie können nur für eine Person bieten?

Genau, ich kann das nur für einen Kunden machen. Wir haben meistens sehr viele Leute dort sitzen, die am Telefon für jemanden mitbieten.

Die Kunden haben also ein ziemlich großes Vertrauen in Sie.

Genau. Um das zu machen, müssen Sie ein großes Vertrauen haben. Viele Sammler kommen auch die Woche vor der Auktion hin, und sehen sich die Sachen an. Wollen dann aber nicht gesehen werden, während der Auktion, fahren dann nach Hause und sind am Telefon dabei.

Es ist also sehr diskret?

Sehr diskret. Das ist das Um und Auf in diesem Beruf. Diskretion. Man spricht über nichts und es geht auch immer um Dinge, die nicht an die Öffentlichkeit getragen werden sollten.

Was haben Sie studiert?

Kunstgeschichte und dann ein Postgraduatestudium in Kulturmanagement, an der Universität für Musik und Darstellende Kunst.

Das ist in Wien?

Ja, das ist in Wien. Und während des Studiums habe ich schon bei Sotheby's begonnen zu arbeiten.

Im Zuge eines Praktikums?

Nein, ich wollte ein Praktikum machen. Das ist bei uns aber unbezahlt. Und das wollte ich nicht, weil ich viele andere Sachen gemacht habe, mit denen ich gut verdient habe. Marketingjobs und lauter so Sachen. Und da hat man mir eben angeboten, dass ich sofort hier bei Sotheby's beginnen könnte. Bezahlt.

Neben dem Studium?

Neben dem Studium. Ich habe 50 Stunden in der Woche gearbeitet. Es hat dann halt länger gedauert. Ich habe schon auch frei bekommen, für gewisse Dinge. Aber es war schon eine harte Zeit. Untertags Büro, am Abend Postgraduate, und am Wochenende Lernen. Das würde ich heute nicht mehr machen. Aber gut, damals war es okay.

Hatten Sie es danach einfacher, einen Job hier zu bekommen?

Ich habe den Job schon gemacht. Ich habe ihn einfach durchgemacht.

Es gab keine Pause dazwischen?

Nein. Das habe ich alles in einem durchgemacht. Auf der anderen Seite war es auch gut. Ich habe sehr viel bei der Arbeit gelernt und auch gesehen, was im Studium vielleicht nicht so wichtig ist.

Glauben Sie, dass es schwer ist, in einem Auktionshaus überhaupt einen Job zu bekommen?

Es ist nicht ganz leicht. Gerade jetzt in Zeiten der Wirtschaftskrise. Wir haben letztes Jahr und heuer 20% der Mitarbeiter entlassen müssen.

So viele? In Wien?

Nein, in Wien haben wir nicht ganz die Hälfte entlassen. Wir waren nur fünf, aber zwei sind gegangen. Das ist viel, ja. Aber jetzt weltweit gesehen, haben wir 20% der Mitarbeiter entlassen.

Das ist wirklich viel...

Das ist sehr viel, ja. Deutschland war zum Beispiel sehr stark betroffen. Das hängt aber auch davon ab, wie der Kunstmarkt geht. In den letzten drei Jahren war es eigentlich nicht so schwierig, einen Job zu bekommen. Man musste halt einfach gut sein. Und viele der Leute, die einen Job bei uns bekommen, haben eigentlich als Praktikanten begonnen. Meine Mitarbeiter sind beide Praktikanten gewesen. Oft muss man dann eben mehr Praktika machen und sich beweisen. Der Großteil der Mitarbeiter, die ich akquiriere, sind aus diesem Pool. Von 30 Praktikanten aus diesem Pool gibt es nur Einen, den ich nehmen würde.

Was sind die Kriterien für Sie, dass Sie jemanden einstellen?

Das Wichtigste ist die Liebe zur Kunst und zu Sotheby's. Das klingt jetzt irrsinnig komisch.

Also, Liebe zur Kunst verstehe ich.

Ich kann das schwer erklären. Aber deshalb bin ich ja noch da. Wenn man für diese Firma arbeitet, bekommt man nicht gut bezahlt. Man bekommt wirklich nicht gut bezahlt. Man arbeitet sich blöd. Es ist auch nicht immer leicht. Man hat nämlich mit einem riesen Administrationsapparat zu kämpfen. Bürokratie. Das ist aber in jedem größeren Betrieb so. Aber es ist ein sehr spannendes Geschäft. Man hat ständig mit sehr interessanten Leuten zu tun und mit sehr tollen Dingen. Es gibt ständig Überraschungen, es ist nie langweilig. Es gibt immer irgendetwas, was neu ist. Selbst ich, nach 20 Jahren kann manchmal sagen: „Das habe ich noch nie erlebt.“

Und man kommt viel herum, man spricht viel Englisch. Die Praktikanten, die bei uns drei Monate sind und das irrsinnig faszinierend finden, die sind super. Die haben die

Motivation. Es braucht extreme Motivation, weil man hart arbeiten muss. Man muss die Liebe zu diesem doch sehr schnellem Geschäft haben. Man muss spontan reagieren können, man muss fit sein, man muss kreativ sein, weil jeder Fall eine andere Lösung braucht. Der Herr XY will vielleicht, dass man wenig mit ihm spricht und alles nur schriftlich macht und klar und deutlich. Und der andere will, dass man seine ganze Lebensgeschichte mit ihm aufarbeitet. Das muss man einfach können und wollen. Es gibt Leute, die wollen einfach nicht so viel mit Menschen zu tun haben.

Und hier hat man sehr viel mit Menschen zu tun.

Extrem viel. Das muss man wollen. Es kann auch sehr anstrengend sein, weil man auch mit Problemen belastet wird, die einen eigentlich gar nichts angehen.

Private Probleme?

Ja ja, das gehört einfach dazu. Kunst ist sehr emotional und privat. Das ist das Eine. Man muss diese emotionale Stärke und Liebe zum Beruf mitbringen und für die Kunst und für die Menschen. Und das Andere ist, dass man sehr organisiert sein muss. Das ist genau das Gegenteil. Man muss effizient arbeiten können, schnell Dinge erledigen können. Eigeninitiative ist wichtig. Da wir nur drei sind, kann ich nicht nachsehen, was da jeder gerade macht. Die arbeiten vollkommen selbstständig. Und das ist mir auch wichtig. Auch die Praktikantin, die da unten sitzt, ist erst seit letzter Woche da. Die Arme ist ins kalte Wasser gesprungen. Ich habe gesagt: „Es tut mir leid, Sie sind leider alleine. Normal sind zwei Praktikanten da, aber leider ist uns einer abgesprungen und wir haben niemanden vor Weihnachten mehr gefunden. Sie müssen das jetzt alleine machen.“ Und sie schwimmt, sie macht es gut!

Man kann also relativ schnell Verantwortung übernehmen?

Ja, wenn man gut ist, sehr früh. Das ist wahrscheinlich auch überall anders. In meinem Büro ist das so. In London kann das auch anders sein. Das ist auch ein anderer Betrieb. Die Leute sind dort viel spezialisierter. In London gibt es die Experten. Die machen halt nur die Schätzungen. Das sind tolle Kunsthistoriker. Die müssen aber auch einen Geschäftssinn haben.

Die schätzen auch für das Wiener Büro?

Ja, wir sind in ständigem Kontakt. Die kommen auch hier her. Und dann gibt es in London natürlich auch die ganze Basis. Die Sekretärinnen, den Administrator, die Shippingabteilung, Versicherungsabteilung, Rechtsabteilung, what ever.

Gibt es auch Quereinsteiger oder muss jeder Kunstgeschichte studiert haben?

Es gibt auch Quereinsteiger.

Aus welchen Bereichen zum Beispiel?

Aus den unterschiedlichsten Bereichen. Mein Kollege, der hier arbeitet, hat eigentlich Archäologie studiert und beschäftigt sich jetzt mit Bildern aus dem 19. Jahrhundert und Schmuck. Eher so die Objektkunst. Wir hatten vorher jemanden, der gar kein abgeschlossenes Studium hatte. Man eignet sich das Wissen einfach an. Man sieht viel. Wir haben ja die Experten, die uns sagen, wie viel etwas wert ist. Wenn man Kunstgeschichte studiert hat, hat man ein Auge und kann viel selber machen.

Kann man dann überhaupt in diese Expertenschiene hineinkommen?

Das ist schwieriger. In der Expertenschiene gibt es auch Quereinsteiger. Aber die fangen halt als Praktikanten in der Abteilung an, und ja, learning by doing.

Das ist dann viel aufwendiger und schwieriger?

Ja, aber es geht auch. Wenn jemand gescheit und geschickt ist und ein Auge hat...

Es gibt also immer Sonderfälle, Talente...?

Immer. Wir hatten Uhrenexperten, die nichts studiert haben. Die haben eine Zimmermeisterausbildung gemacht. So etwas gibt es auch.

Gibt es in Wien auch so hohe Summen, bei Kunstwerken?

Ja, sehr hohe Summen. Mehrere Millionen Dollar.

Was ist das für ein Gefühl, wenn man mit so etwas konfrontiert wird? Mit Dingen, die so teuer sind?

Am Anfang war es schon sehr komisch. Insofern, dass man sich die Summe nicht vorstellen konnte. In der Zwischenzeit ist es so, dass ich die Relation kenne. Mein privates Leben hat andere Dimensionen, als mein Geschäftsleben. 100.000 Pfund sind hier nicht viel. Privat würden 100.000 Pfund für mich ein Wahnsinn sein. Aber so ist das eben. Das sind einfach andere Relationen. Und wenn dann ein 20 Millionen Dollar Bild herein kommt, dann ist man fasziniert, dann kniet man davor quasi nieder. Aber weniger, weil es so viel wert ist, sondern eher, weil es so ein schönes Stück ist. Ein Werk, das einfach sensationell ist.

Es wird ja oft darüber diskutiert, wie viel Kunst wirklich wert ist. Ob ein hoher Preis auch gerechtfertigt ist. Kann man das wirklich feststellen? Gibt es wirklich einen realen Preis?

Das, was jemand dafür zahlt, ist die Kunst wert. D.h. in diesem Moment ist sie das wert. In 5 Jahren kann es wieder anders sein. Über die Jahrhunderte hinweg haben sich gewisse Künstler, die eine besondere Qualität haben – Rembrandt, Rubens – erhalten. Die sind immer noch sehr teuer. Das sind die Teuersten überhaupt. Tobias Meyer (*der* Kunstexperte von Sotheby's) hat etwas sehr interessantes erwähnt, was ich auch nicht wusste: Es gibt eine Relation zwischen der teuersten Immobilie in New York und dem teuersten Bild am New Yorker Auktionsmarkt. Die sind immer ungefähr gleich viel wert. Wenn wir hier einen Warhol um 43 Mio. Dollar haben, können Sie sicher sein, dass Sie auf der Park Avenue auch ein 43 Mio. Dollar Appartement finden. Und er sagt, dass er das immer beobachtet, weil er das dann sehr gut abschätzen kann. Der höchste Preis, der jemals für ein Bild gezahlt wurde, betrug 140 Mio. Dollar. Und das verändert sich kontinuierlich. Wenn wir zum Beispiel folgendes vergleichen: Früher hat eine Melange 12 Schilling, dann 20 Schilling gekostet. Und inzwischen kostet sie 3,50€ – das sind viel mehr als 20 Schilling. Und früher galt ein Kaffee um 20 Schilling schon als wahnsinnig teuer. Wir verlieren auch die Relation. Das, was vor 10 Jahren 2 Euro wert war ist jetzt, ich weiß nicht, 4 Euro wert. Und so kann ein Bild in 10 Jahren auch 200 Mio. Dollar wert sein.

Hat Tobias Meyer auch in Wien bei Sotheby's begonnen?

Er hat hier studiert. Ist dann nach London gegangen und hat bei Christie's gearbeitet. Dort hat er als Praktikant begonnen, hat im Keller irgendwelche Silberdinger geputzt, glaube ich. Er hat bei Christie's quasi sein ganzes Berufsleben im Keller verbracht. Dann hat er Möbel katalogisiert und ist dann eben 1995 von Sotheby's abgeworben worden. Und seitdem ist er in unserer Firma.

Aber als Auktionator, oder?

Nicht nur. Er ist vor allem Experte für zeitgenössische Kunst. Er war 32 Jahre alt, als er bei Sotheby's begonnen hat und war so der jüngste Leiter überhaupt.

Ist das eher außergewöhnlich, in so jungen Jahren so eine Position zu erreichen?

Wir haben relativ viele junge Menschen in den Führungsebenen. Weil eben, wenn man – lassen Sie mich es so sagen – diesen Drive mitbringt – Energie, Enthusiasmus – dann hat man sehr schnell Möglichkeiten, bei Sotheby's Karriere zu machen. Aber jeder von uns hat Lehrgeld gezahlt. Auch ich musste das. Da muss man beinhart durch. Und das ist oft nicht lustig. Man verdient nichts, man arbeitet sich zum Esel, aber dann hat man auch die Chance.

Und können Sie jetzt gut davon leben?

Ich kann gut davon leben, ja. Aber es hat lange gedauert. In der Kunst verdient man nichts. Das sage ich jetzt für alle, die in die Kunst gehen wollen. Sie verdienen weder im

Museum etwas – da noch am ehesten, weil es da gestaffelte Beamtengehälter gibt – aber in einer Galerie verdienen Sie fast nichts, ebenso im Kunsthandel und im Auktionshaus. Das ist einfach so.

Warum ist das so?

Kunst ist nicht gut bezahlt. Außer Sie sind dort, wo Herr Meyer ist. Also ganz oben. Da verdienen Sie höllisch.

Höllisch?

Ja.

Kann man sich dann so ein Bild kaufen?

Aber sicher. Wenn Herr Meyer ein Bild um 140 Mio. Dollar verkauft – was glauben Sie, was er dafür bekommt? Selbst wenn er nur einen Prozent vom Verkaufspreis bekommen würde – und er bekommt sicher mehr.

Kann man so eine Karriere wirklich planen?

Oft ergibt sich das. Wenn so wie jetzt der Markt schlecht ist, werden Sie länger brauchen, als wenn Sie vor drei Jahren gekommen wären, wo die Preise gerade angestiegen sind. Damals hat man Mitarbeiter eingestellt wie wahnsinnig.

Muss man dann für eine Karriere einfach Glück haben oder ist das eine Kombination aus Glück und Fleiß?

Es ist eben diese Kombination, die Sie angesprochen haben. Wahrscheinlich ist das immer so im Leben: Man muss zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Und dort muss man dann das Beste geben. Aus.

Das ist irgendwie...unfair.

Natürlich ist das unfair. Aber, wie gesagt: Wenn ich nicht zufällig damals hier herein spaziert wäre und gesagt hätte, dass ich gerne einen Job hätte ... und es war zufällig so, dass jemand, der damals eine Woche davor als Aushilfe angestellt worden war, weggegangen ist... dann hätte ich diesen Job bei Sotheby's nicht bekommen und würde jetzt wahrscheinlich nicht hier sitzen. Und ich hatte das Glück, dass mich die damalige Direktorin sympathisch gefunden hat. Und es war mein Verdienst, dass ich mich dann wirklich hineingetigert habe und es mir Spaß gemacht hat. Ich habe mich wirklich angestrengt. Das hat dann nichts mehr mit Glück zu tun.

Wenn Sie jetzt kommen und einen Job haben wollen, könnte ich Ihnen leider keinen geben. Vor zwei Jahren schon.

Wegen den Talenten und Fähigkeiten wollte ich noch etwas fragen: Sie haben gesagt, dass man kommunizieren und gut mit Menschen umgehen können muss.

Können Sie vielleicht ein Beispiel geben...?

Zum Beispiel: Sie werden angerufen von jemanden, der sagt: „Meine Mutter ist vorgestern gestorben, wir sind fünf Kinder und wir möchten jetzt ihr Lieblingsbild, einen Klimt, verkaufen.“ Man vereinbart einen Termin, fährt dorthin und wird mit einem unglaublich schönen Bild konfrontiert. Daneben stehen fünf Kinder und zwei Rechtsanwälte.

Die sind auch gleich dabei?

Ja, das kann gut sein, wenn sich die Kinder streiten. Das erste, was die meisten Kunden wollen ist, dass man sich erst einmal das Bild anschaut. Ich muss über das Bild etwas sagen. Egal, ob ich jetzt ein Experte für Klimt bin oder nicht. Dann sagt man halt, dass es sehr toll ist, eben ein wunderbares Bild. Und dann möchten Sie gleich einen Preis wissen, was ich ja nicht gleich sagen kann, weil ich ja kein Experte bin. Dann erklärt man, dass man das erst mit den Kollegen in London besprechen muss und so weiter. Man setzt sich also an einen Tisch und es wollen fünf Leute etwas anderes. Und manche sind einem gut gesinnt und manche nicht. Da muss man dann schon wissen, was man anbieten kann, was man sagen darf und was nicht.

Und die nicht verkaufen wollen...

Die blockieren dann alles. Und da muss man dann reagieren. Man muss immer freundlich bleiben. Man muss sich auch gut auf das Gegenüber einstellen können. Manche wollen lieber jemanden, der lustiger ist. Andere wollen, dass man zuerst einmal über die Wohnung spricht und sagt, wie schön die Vorhänge sind. Und es gibt Leute, da weiß man schon: Hier gibt es keinen Spaß. Wenn man genau das Falsche macht, dann ist der Deal vorbei. Weil der erste Eindruck extrem zählt. Entweder, man ist sich sympathisch oder nicht. Das ist auch etwas, was in dem Geschäft sehr komisch ist: Es ist sehr oft so, dass die Leute ihre Bilder eher Menschen anvertrauen, die ihnen sympathisch sind. Bei ganz hohen Summen ist dann die Sympathie nicht mehr so ausschlaggebend. Aber auch.

Sie lernen ja wirklich viele Menschen und Charaktere kennen?

Ja genau. Man lernt vor allem Sammler kennen. Und Kunstsammler sind meistens sehr interessante Menschen.

Und sie haben wahrscheinlich auch schon unglaublich viele Wohnungen oder Häuser gesehen?

Ja, das ist recht spannend. Jeder von uns kann Geschichten erzählen, die sehr lustig oder auch grauenhaft sind. Wenn man am Abend in irgendeine verlassene Straße, in eine Wohnung gehen muss und nicht weiß, was einem dort erwartet und vielleicht die Leute eh schon ein bisschen seltsam sind, dann ist das wirklich nicht komisch. In solchen Fällen nehme ich dann einen Kollegen mit, weil ich ja keine Waffe mitnehmen kann. Apropos Waffe: Ich war auch schon in Bratislava, wo mir ganz anders geworden ist, weil bei diesem Treffen Menschen herumstanden, die Waffen hatten. Das gehört einfach dazu.

Das ist ja richtig spannend...

Natürlich. Im Grunde sind wir ja Detektive. Wir versuchen ja immer irgendetwas zu finden, was niemand gefunden hat.

Versteckte Kunstwerke, die irgendwo am Dachboden liegen...

Das gibt es. Das ist das, was man sich wünscht. Aber leider passiert das nicht so oft.

Wie viele Stunden arbeiten Sie durchschnittlich in der Woche?

Also, ich würde sagen, 60 Stunden waren es früher sicher. Wenn nicht mehr. Im Moment habe ich meine Arbeitszeit reduziert, weil ich zwei kleine Kinder habe. Also, ich arbeite nur 80%. Ich arbeite vier Tage in der Woche. Normalerweise sind die Öffnungszeiten von 9 Uhr bis 17 Uhr. Ich habe aber auch sehr viele Abendveranstaltungen. Geschäftsessen und so etwas. Das ist also gar nicht so leicht zu beantworten.

Mit wem denn, zum Beispiel?

Mit Sammlern, mit Museumsleuten, mit Galleristen, mit Kunden, die bei uns kaufen.

Ist es schwer, Familie und Job unter einen Hut zu bekommen?

In dem Fall, muss ich sagen, ist unsere Firma super. Weil sie es mir ermöglicht, nur vier Tage in der Woche zu arbeiten. Und ich konnte auch selbst entscheiden, für wie lange ich in Karenz sein wollte. Ich war dann auch einmal ein halbes Jahr nur 20 Stunden da und habe sehr viel von zu Hause aus gemacht. Das ist in vielen internationalen Firmen so üblich. Also, ein Kind in unserer Firma zu bekommen ist nicht die absolute Karrierekatastrophe. Es wird unterstützt. Und das ist schon toll. Aber irgendwann werde ich wieder voll einsteigen müssen. Oben sitzen ja hauptsächlich doch nur Männer. Ganz oben.

Warum gibt es dort in den Chefetagen nur Männer?

Das ist so. Nach wie vor. Es gibt zwar auch ein paar Topfrauen, aber eben nur ein paar. Das ist auch insofern interessant, weil die meisten Kunstgeschichtestudenten Frauen sind.

Frau Jungmann, vielen Dank für das Gespräch !