Handelsblatt
WOCHENENDE 31. AUGUST / 1./2. SEPTEMBER 2018, NR. 168

Sammlerporträt

Kultivierter Patron

Der Freiburger Familienunternehmer Paul Ege sammelt Kunst und unterhält den Kunstraum Alexander Bürkle. Beides hilft ihm, neugierig und innovativ zu bleiben.

Stefan Kobel Freiburg i. Br.

Freiburg, Industriegebiet, nach Feierabend. Im Obergeschoss des Firmensitzes des Elektrogroßhändlers Alexander Bürkle GmbH & Co. KG herrscht Hochbetrieb. Die Künstler Günter Umberg und Elisabeth Vary legen noch schnell letzte Hand an Kunstwerke, die nach Jahren im Depot für die kommende Ausstellung ausgebessert werden müssen. Mit der Zeit kommen immer mehr Künstler, Freunde des Hauses und der Familie.

Paul Ege fühlt sich sichtlich wohl. Der ehemalige Firmenchef, Jahrgang 1936, ist in seinem Element. Am nächsten Tag ist Eröffnung, der Bürgermeister wird kommen, ebenso wie rund 300 weitere Besucher. Ins Gewerbegebiet, an einem Sonntagvormittag. Der Kunstraum Alexander Bürkle genießt einen guten Ruf in Freiburg.

Dass der Betrieb immer noch nach seinem Gründer heißt, ist nicht selbstverständlich. Schließlich ist Paul Eges Vater Paul Ege senior schon 1915 zum Unternehmen Bürkle gekommen und 1929 als Partner eingestiegen. Nach dem frühen Tod des Vaters übernahm Paul junior in den 1960er-Jahren die Geschäfte, die er wiederum vor einigen Jahren in die Hände seiner Söhne übergeben hat. Jetzt widmet er sich seiner Passion, die ihn seit jungen Jahren begleitet: der Kunst.

„Kunst hat auch innerhalb seiner Firma einen bedeutenden Stellenwert, sie ist ein wesentlicher Teil seiner Firmenkultur“, beobachtet Rosemarie Schwarzwälder, die von Wien aus agierende Chefin der „Galerie nächst St. Stephan“. Schwarzwälder: „Paul Ege ist etwas Seltenes heutzutage. Er ist ein kultivierter ‚Patron‘, in seiner regionalen Umgebung gesellschaftlich verankert, umsichtig, unterhaltsam – und belesen.“

Zu Kunst und Kultur kam Ege schon zu Schulzeiten: „Ich hatte einen guten Deutschlehrer. Und einen guten Buchhändler. Der Freiburger Kunstverein hat auch eine große Rolle gespielt.“ Sein erstes Kunstwerk hat er in den 1950er-Jahren gekauft – eine Lithografie von Michael Prechtl. „Ich habe damals in Nürnberg in einem Elektrogroßhandel volontiert. Auf dem Weg zur Arbeit bin ich jeden Tag an einer Kunsthandlung vorbeigekommen, bei der das Bild im Schaufenster hing. Irgendwann bin ich reingegangen, habe es gekauft und in drei Monatsraten zu 50 Mark abbezahlt. Das Bild hängt heute noch in meinem Büro.“

Heute beschäftigt das Unternehmen 800 Mitarbeiter, macht 350 Millionen Euro Umsatz und ist trotzdem nur ein kleiner Fisch. Der größte Wettbewerber macht ungefähr 30-mal so viel. Um neben so einer Konkurrenz bestehen zu können, müsse man sich schon etwas einfallen lassen. „Produkte liefern kann jeder“, erklärt Ege. „Das ist das Problem der Branche. Es kommt darauf an, maßgeschneiderte Dienstleistungen anzubieten. Man kann nur mithalten, wenn man schneller ist, einen besseren Service bietet und näher am Kunden ist.“ Deshalb liefert Bürkle nicht nur die Hardware für die Industrie, sondern entwickelt an zwei Standorten mittlerweile auch eigene Steuerungssoftware für den Maschinenbau.

Bernhard Strauss/VG Bild Kunst 2018

Paul Ege in der Ausstellung mit Arbeiten von Peter Tollens und Christian Herdeg: Vorliebe für Abstraktion, Lichtkunst und Minimal Art.

In den 1970er-Jahren konnte Ege eine Privatsammlung erwerben, für 100 000 D-Mark. Daraus habe er immer wieder verkauft und letztlich aus dem Einsatz 400 000 D-Mark gemacht. Mit diesem Geld kaufte er dann junge Kunst.

„Paul Ege ist für mich ein höchst beachtenswerter Sammler, der unbeirrbar ist in seiner Vorliebe für Künstlerinnen und Künstler, vorwiegend im Bereich der Minimal Art, der Abstraktion und auch der Monochromie“, sagt Galeristin Schwarzwälder.

KUNSTMARKT

Informationen zur Anzeigenschaltung:
Anika Höber, Tel. 040-3280-4645

Wir freuen uns auf Ihre Einlieferungen!
GRISEBACH
Fasanenstraße 25, 10719 Berlin
+49 30 885 915 0
grisebach.com

ZELLER
Kunstauktionen www.zeller.de

VAN HAM
Kunstauktionen | www.van-ham.com

Jetzt einliefern
zu unseren Dezemberauktionen
Alte Kunst
Schmuck
Klassische Moderne
Post War &
Contemporary Art
60 JAHRE
NEUMEISTER
Unsere Experten freuen sich, Ihre Kunstobjekte zu begutachten.
Terminvereinbarung unter
T +49 89 231710-0 oder info@neumeister.com
www.neumeister.com
Repräsentanzen Berlin . Hamburg . Köln . Düsseldorf . Wien . Zürich

Machen Sie das Handelsblatt zu Ihrer
Galerie.
Handelsblatt
Jetzt Werbefläche buchen.
M: anika.hoeber@zeitkunstverlag.de
T: 040-32 80-46 45

© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für mos@test3.de, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © Handelsblatt print. Download vom 03.09.2018 09:59 von archiv.handelsblatt.com.

Dabei agiere Ege medial grenzübergreifend: „Seine Neugier lässt durchaus Brüche innerhalb seiner Sammlung zu."

Eine Initialzündung war für Ege die legendäre Ausstellungsreihe 14 x 14 in der Kunsthalle Baden-Baden in den Jahren 1968 bis 1973. „Die Ema von Gerhard Richter kostete damals 4 800 Mark. Die hatte ich nicht. Ich Idiot!", erinnert er sich lachend. „Das Bild hätte ich heute aber wohl auch nicht mehr, sondern für 100 000 Mark verkauft, um etwas anderes zu kaufen." Und ergänzt: „Ich hatte mal einen Uecker, den habe ich vor ein paar Jahren für 65 000 Euro verkauft, weil ich unbedingt weitere Arbeiten von Rudolf de Crignis haben wollte. Der war für mich viel wichtiger."

Der Schweizer Maler de Crignis arbeitete monochrom und fing mit seinen einfarbigen Bildern die Transparenz von Licht ein. De Crignis gehörte zu den Künstlerpersönlichkeiten, zu denen Paul Ege eine anhaltende Freundschaft entwickelte: „Er war kurz vor seinem Tod bei uns, und wir haben noch telefoniert, als er schon im Krankenhaus war. Das berührt einen schon sehr. So etwas passiert einem mit historischen Künstlern natürlich nicht."

Es sind nicht zuletzt diese persönlichen Beziehungen, die Ege an der zeitgenössischen Kunst interessieren: „Es macht Freude, sich mit jungen Leuten zu beschäftigen. Wenn ich Geld ausgeben will, kann ich einen Picasso kaufen. Aber was habe ich davon?" Debattieren und sich austauschen kann er nur mit zeitgenössischen Künstlern. Die wiederum haben ein starkes Mitspracherecht bei der Art der Präsentation ihrer Werke.

Kaufmann ist er stets geblieben

Inzwischen ist die Kunst aus den frühen Sammlerjahren gar nicht mehr so jung. Doch die Fragestellungen von damals sind durchaus noch aktuell. „Die Kunst der 1960er-Jahre ist sozusagen das historische Fundament, auf dem die Sammlung fußt, deren Kern das sogenannte Radical Painting bildet", erklärt Julia Galandi-Pascual, die den Kunstraum seit 2004 leitet. „Es gibt einen Fokus auf inhaltliche Fragen, die bereits von der Minimal Art angestoßen wurden. Arbeiten von Donald Judd, Carl Andre, Fred Sandback oder auch Dan Flavin wurden daher weitgehend später gekauft." „Aus der Zeit kann ich nichts mehr kaufen", ergänzt Ege. „Da habe ich auch alles, was ich will."

Kaufmann ist er allerdings stets geblieben: „Auch in dem Sammler steckt der Unternehmer", weiß Galandi-Pascual. „Da ist ein großes Selbstverständnis, durch die Auseinandersetzung mit zeitgenössischer Kunst neugierig und innovativ zu bleiben." Paul Eges Sammlerleben verlief nicht geradlinig, sondern ist eng mit der Alltagserfahrung verknüpft. Ege: „Die Sammlung hat sich mehrfach gewandelt. In den 1990er-Jahren zum Beispiel hatte ich Grauen Star und habe mich mit der Zeit nur noch mit Schwarz-Weiß umgeben. Nach einer Operation habe ich dann wieder Farben gesehen."

Einen Showroom in Berlin zu eröffnen, wie so viele Kunstsammler es vorgemacht haben, käme ihm nicht in den Sinn: „Die Sammlung gehört hierher. In der Hauptstadt hätte das Unternehmen nichts davon. Hier sind schließlich die Mitarbeiter." Die Lage sei auch ein Vorteil: „Wir haben keine Laufkundschaft. Wer hierherkommt, will tatsächlich die Kunst sehen." Heimatverbundenheit kommt noch dazu: „Es kommt darauf an, hier in der Region aktiv zu sein. In Berlin würde das keinen Sinn machen."

Auch im Unternehmenszusammenhang sei die Sammlung gut aufgehoben: „Wir setzen uns dadurch natürlich von den anderen ab. Welcher Elektrogroßhändler macht schon so etwas?"

Der Kunstraum Alexander Bürkle ist allerdings nicht das Schaufenster einer Unternehmenssammlung. Ege denkt langfristiger. Den Bestand hat er in eine Stiftung überführt, damit die Sammlung auch ohne ihn weiterbesteht. Die Stiftung dürfe zwar Werke an Museen verschenken. Auch verkaufen dürfe sie, aber nur, um mit dem Erlös neue Arbeiten zu erwerben. Er selbst habe immer zeitgenössisch gekauft, und das solle auch in Zukunft so gehalten werden, damit die Sammlung lebendig bleibe. Die Stiftung sieht er gut aufgestellt. Auch hier hat er sich aus dem Operativen herausgezogen – soweit der umtriebige Patron das kann. „Das läuft jetzt auch ohne mich", erklärt er. „Es sei denn, ich komme wieder mal auf die Idee, selbst eine Ausstellung zu kuratieren. Da fragen sich die Leute schon: Kann der Alte das noch? Das spornt an."

Ganz loslassen kann er noch nicht; dazu hat er viel zu viel Energie: „Ich habe sehr lange gearbeitet und dann meinen Söhnen das operative Geschäft überlassen. Die Alternative wäre Florida gewesen oder Mallorca – oder das Bier vor dem Fernseher. So habe ich noch einmal etwas Neues angefangen. Ich lerne ständig Neues und neue Leute kennen."

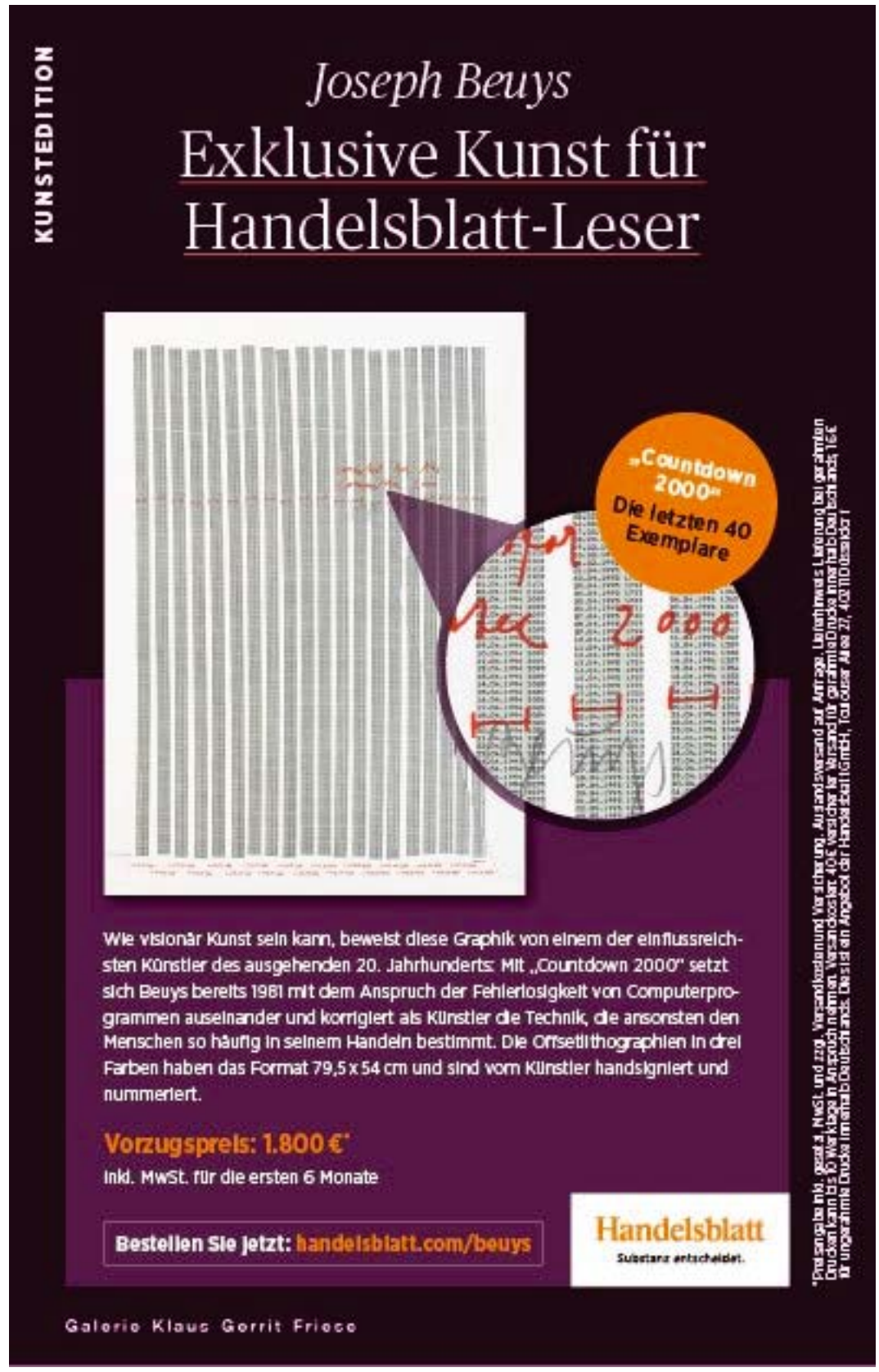
Letztlich möchte er mit seiner Sammlung einen Teil dessen, was ihm im Leben vergönnt war, weitergeben an die Gesellschaft: „Wenn Leute, die genügend Geld haben, ständig darauf schauen: ‚Was habe ich davon?', dann ist denen nicht zu helfen. Das letzte Hemd hat keine Taschen."

Paul Schwer „4-5/10/2015 (Istanbul)": Eine ungegenständliche Skulptur mit farbintensiver Oberfläche.

Die Ema von Gerhard Richter kostete damals 4 800 Mark. Die hatte ich nicht. Ich Idiot!

Paul Ege
ehem. Elektrogroßhändler

Anzeige



Bernhard Strauss/ VG Bild-Kunst, 2018

© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für mos@test3.de, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © Handelsblatt print. Download vom 03.09.2018 09:59 von archiv.handelsblatt.com.