



Marlies Verhoeven (li.) and Daisy Peat leiten den Klub.
Foto: Jason Schmidt.
Quelle: The Cultivist

KUNSTKLUB

Exklusivität für 2.700 Euro

Schnell mal in die Uffizien, ohne Schlange zu stehen? Kunst erfahren ohne Kaufdruck? Das verspricht die Mitgliedschaft im „Cultivist“. Der globale Kunstklub bietet privilegierten Einlass in die exklusive Welt der Kunst.

VON MATTHIAS THIBAUT

LONDON | DIENSTAG, 11. AUGUST 2015, 17:03 UHR

Kann man, ganz ohne die Kosten und Lasten des Kunstbesitzes auf sich zu nehmen, in die erlesene Gesellschaft der Kunstbesitzer vordringen oder gar in den Genuss des exklusiven Sozialprestiges kommen, das sich für viele heute offensichtlich mit der Welt der Sammler verbindet? Wer das hofft und glaubt, sollte eine Mitgliedschaft im globalen Kunstklub „The Cultivist“ in Betracht ziehen. Für nichts mehr als eine prosaische Jahresgebühr von 2.500 Dollar oder 2.700 Euro wird Klubmitgliedern „privilegiertes Zugang zu allen Aspekten der Kunstwelt“ geboten, so die Zauberformel. Man muss allerdings nicht nur das Kleingeld für den Beitrag haben, sondern auch das richtige Profil für den Club. Jeden wollen die Klubgründer Marlies Verhoeven und Daisy Peat nämlich nicht ins Boot lassen. Vor der Mitgliedschaft steht auch ein „Aufnahmeinterview“.

Auch Künstler können Mitglied werden

„Wir wollen eine Mischung, die nicht nur aus reichen Sammlern besteht, sondern alle Aspekte des kreativen Lebens abdeckt“, betont Club Co-Gründerin Daisy Peat. Womit sie vage und ohne konkrete Namen oder Beitrittskriterien zu nennen, auch „Philosophen, Schriftsteller, Filmemacher und Kreative“ meint, die besonders bevorzugt werden. Und natürlich Künstler, für die es - sofern es die richtigen sind - kostenlose „Künstlermitgliedschaften“ gibt. Zu einer erlesenen Gruppe von 100 „Gründungsmitgliedern“ aus dem Netzwerk der beiden Damen gehören u.a. die Künstler Marina Abramović und Richard Phillips.

Sotheby's lieferte die Ideen

Die rund 1.000 Mitglieder der ersten Tranche kommen vornehmlich aus den angelsächsischen Ländern, sprich den USA und England. Dann soll der Club vorsichtig und organisch wachsen, um „500 Mitglieder oder so im Jahr“, vorerst mit vornehmlich westlicher Orientierung. Asiaten sollen eher später nachrücken. Deutsche Bewerber sind also erst einmal gut platziert.

Vier Investoren, darunter der Londoner „Sozialinvestor“ Sir Ronald Cohen, haben 1,5 Millionen Dollar investiert, um den Club auf den Weg zu bringen. Verhoeven und Peat sammelten bei Sotheby's „Preferred Programm“ - der Betreuung der wichtigsten Kunden - einschlägige Erfahrungen und Ideen für das, was die Spieler in der Kunstwelt so begeistert. Außer dem Kunstbesitz natürlich, den sie für viele als „zu schwierige und zu einschüchternde Hürde“ ausgemacht haben.

Kunstkauf als Nebenprodukt

„Wir wollen den Kommerz aus der Kunst nehmen. Uns geht es um die Erfahrung der Kunst, ohne jeden Kaufdruck“, versichert Marlies Verhoeven. Der für die Mitgliedschaft bei Sotheby's Topkundenprogramm unverzichtbare Kunstkauf soll beim „Cultivist“ allenfalls ein langsam sich entwickelndes Nebenprodukt sein, für dass sich die Gründerinnen aber nicht zu interessieren scheinen und keinesfalls aus pekuniären Gründen. „Unsere einzige Einnahmequelle ist die Mitgliedergebühr“.

Griffigstes Klubprivileg ist kostenloser und sofortiger Eintritt ohne Schlangestehen in 100 führenden Museen und jede Kunstmesse der Welt, die den Namen verdient - wobei die Liste der ersten 78 Museen ein stark amerikanisch-englisches Gepräge haben - mit den Staatlichen Museen in Berlin wird noch verhandelt, heißt es.

Führung 24 Stunden nach Anmeldung

Schnell mal so in den Uffizien vorbeizuschauen, das Gedränge des Pöbels an der Kasse zum Centre Pompidou vermeiden, wenn man nicht gerade auf Du mit dem Museumsdirektor steht, das hat bestimmt seine Reize. Noch besser: „The Cultivist“ kann angeblich mit nur 24 Stunden Vorwarnung einen kundigen Doktoranden in jedes dieser 100 Weltmuseen abkommandieren, der Klubmitgliedern eine exklusive Führung gibt. Organisierte Atelierbesuche, Reisen, Künstlerbegegnungen, Führungen und regionale Klubtreffen gehören dazu - und ein Newsletter mit den Infos und dem Klatsch, damit man mit Gleichgesinnten auf exklusiver Augenhöhe Umgang pflegen kann.

Nur ohne Klubmitgliedschaftskarte geht es bei aller Exklusivität nicht. Das Konterfei der „Cultivist Mitglieder“ wird als Porträtzeichnung von der Künstlerin Miranda Donovan angefertigt. So verspricht das Plastikkärtchen VIP Zugang, wie ihn auch eine **American Express** Black Card nicht geben könnte: Dass man nicht nur vorgelassen wird, sondern auch dazu gehört.



Die Eintrittskarte in die Welt des exklusiven Kunstklub "Cultivist". Quelle: The Cultivist

KERNAUSSAGEN

„Wir wollen den Kommerz aus der Kunst nehmen.“

Marlies Verhoegen,
Mitgründerin von The
Cultivist

„Wir wollen eine Mischung, die nicht nur aus reichen Sammlern besteht.“

Daisy Peat, Mitgründerin
von The Cultivist