



DREW AARON

» Wer könnte der nächste Warhol oder Basquiat sein? «

EIN GESPRÄCH MIT SAMMLER DREW AARON, DEM ES GELINGT, DEM MARKT IMMER EINEN SCHRITT VORAUS ZU SEIN.

„Es war keineswegs Zufall, dass wir unser Leben von New York nach Mallorca verlegt haben“, sagt Drew Aaron mit Überzeugung und nimmt uns in einem ausführlichen Gespräch über seine Leidenschaft zur Kunst, das Sammeln und seine visionären Pläne mit auf eine Reise durch sein bisheriges Leben, geprägt von vielen essentiellen Entscheidungen. Wir sitzen im Innenhof seiner Gallery Red in Palma, der Winter ist vorbei und die ersten warmen Tage sorgen für das Erwachen der Insel. Hoffnung und Tatendrang liegen in der Luft. Man bereitet sich in den Galerien gerade auf die Zeit nach der viel zu ruhigen Phase vor. Heute ist der Tag, an dem eine von Aarons neuen Räumlichkeiten, auf der gegenüberliegenden Straßenseite, die „Soho Gallery Mallorca“ eröffnet. Es ist sein weiterer Schritt zur Realisierung der visionären Idee des Kunstquartiers in Palma.

Vor einigen Jahren haben der Unternehmer Drew Aaron und seine Frau, das Model Hana Soukupová, beschlossen, ihr Leben zu vereinfachen. Sie trennten sich von ihrem Anwesen im Tudor-Stil in Greenwich, Connecticut, und von der sorgfältig zusammengestellten Sammlung modernem und Mid-Century-Design, darunter Stücke von Charlotte Perriand und Claude Lorraine. „Wir sehnten uns nach etwas Neuem und Erfrischendem“, sagt Aaron, und zu diesem Zweck haben sie beschlossen, „auf ihre Besitztümer zu verzichten und nach Mallorca, Alaró zu ziehen.“ Die Leidenschaft zu Kunst, Design und ihre Philosophie des Sammelns teilen Aaron und Soukupová schon seit ihrem ersten Date in New York. „Es ist besser, ein großartiges Werk zu haben als viele durchschnittliche Werke. Zustand und Provenienz sind zwei der wichtigsten Merkmale beim Sammeln. Meine Frau und ich haben Werke, an die wir beide geglaubt haben, und sorgfältig Dinge ausgewählt, die wir liebten und mit denen wir leben wollten. Wir haben auch das Vertrauen des Marktes in einen bestimmten Künstler oder Designer berücksichtigt. Ich bin zwar eher kommerziell orientiert und Hana ist eher künstlerisch und abstrakt, aber wir ergänzen uns und kaufen Dinge, die wir beide lieben und schätzen. Wir haben uns auch bemüht, dem Markt immer einen Schritt voraus zu sein.“ Die beiden haben sehr viel Zeit mit Top-Sammlern und -Händlern verbracht und genau zugehört, was sie gerade kaufen, woran sie interessiert sind und welchen Positionen sie auf der Spur sind. „Wenn man in New York lebt, hat man ein Haus in den Hamptons, ein Winterdomizil in Palm Beach und ein Häuschen in Greenwich Connecticut... Man ist umgeben von den reichsten Menschen Amerikas und in vielen Fällen der Welt.“ Drew Aaron und seine Frau lebten 10 bis 12 Jahre in diesem Kreis, ihre Nachbarn waren berühmte Kunstsammler. „Ich wurde von meinem Freund Chris Brant sehr gut ausgebildet. Wir sind sehr eng mit den Top 100 Sammlern der Welt verbunden und haben viele unserer liebsten lebenden Künstler getroffen. Wir sind nur einen Telefonanruf von den wichtigsten Händlern, Sammlern und Auktionshäusern entfernt.“ So sind Kunst und Design für Drew Aaron zu einer wichtigen und unterhaltsamen alternativen Investition geworden.



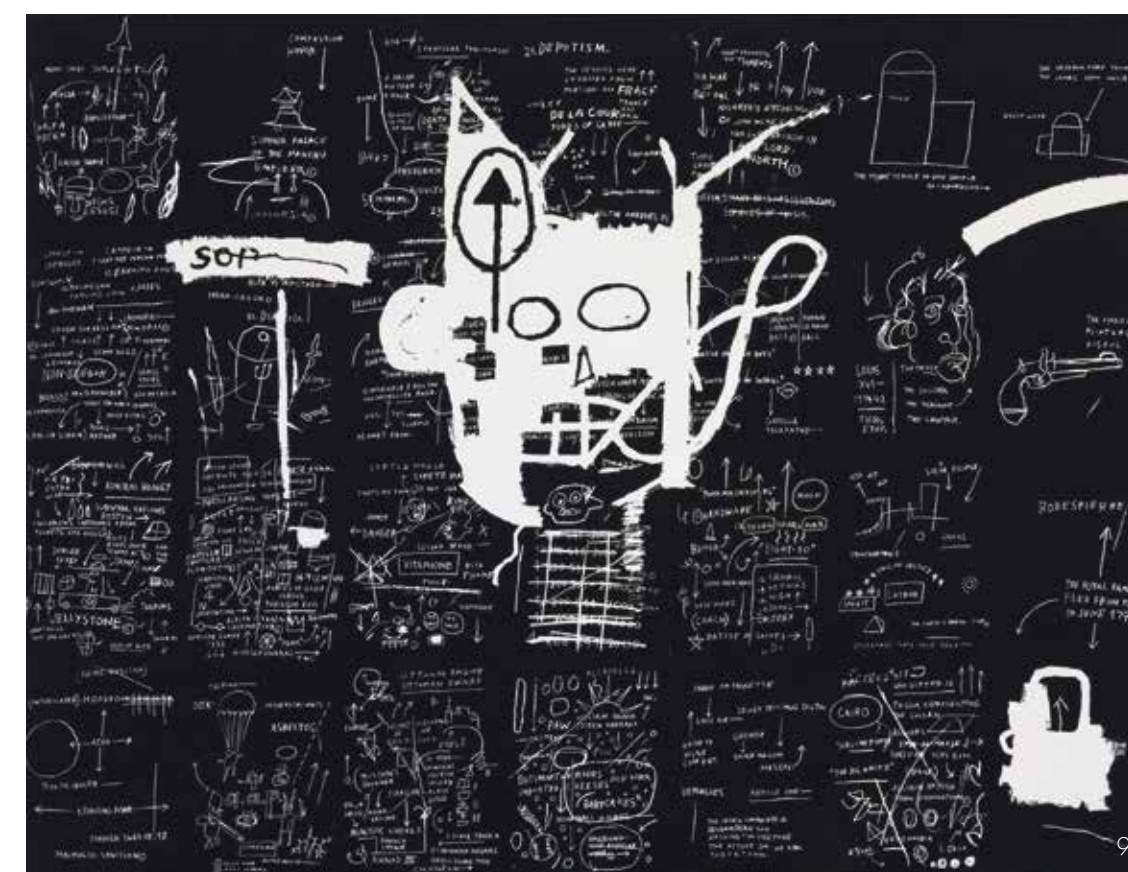
- 1 Sammler Drew Aaron
 - 2 Andy Warhol, Brillo Soap Pads Box, 1964
 - 3 Jean-Michel Basquiat, Cabeza, 2005
 - 4 Christopher Wool, If You, 1992
 - 5 Ansicht einer Räumlichkeit der Gallery Red
 - 6 David LaChapelle, Museum, 2007
 - 7 George Condo, Female Composition, 2008
 - 8 Kaws, Passing Trough
 - 9 Jean-Michel Basquiat - Untitled, 1983
- Alle zur Verfügung gestellt von: Gallery Red,
www.galleryred.com



Und warum nun Mallorca? „Es war keineswegs ein Zufall. Wir kamen vor 15 Jahren nach Mallorca, um den 30. Geburtstag von Chris Brant zu feiern. Wir kamen in Pollença an. Wir dachten, Mallorca sei eine sehr kleine Insel mitten im Mittelmeer, aber wir waren während unseres zehntägigen Aufenthalts unglaublich beeindruckt. In New York stellt man sich die Insel sehr klein vor, man denkt, man geht aus dem Haus und ist nach ein paar Schritten im Meer, aber die Insel ist so viel mehr.“ 2015 zog die junge Familie auf die Insel. In den 20 Jahren zuvor war Aaron in der Papierindustrie tätig. Er hat ein kleines Familienunternehmen mit weniger als 20 Millionen Umsatz pro Jahr zu einem Milliarden-Dollar-Geschäft an der Spitze aufgebaut. „Jede Publikation, vom Time Magazine bis zu Mallorca Caprice, El Pais, El Mundo... Ich war der Hauptlieferant für viele der wichtigsten Zeitungen weltweit. Wir haben zum richtigen Zeitpunkt den Übergang gemacht und an ein asiatisches Konglomerat übergeben.“

Drew Aaron kam nach Mallorca, um sich zur Ruhe zu setzen – das war sein ursprünglicher Plan. „Wir kommen beide aus bescheidenen Verhältnissen und wollten einfach, dass unsere Kinder in der Natur aufwachsen, so wie wir es getan haben. Wir lieben New York City, aber das war eine Lebensveränderung, die wir viele Jahre lang diskutiert haben, bevor wir eine Familie gründeten. Ich konnte die exklusiven Dinge des Lebens definitiv genießen, aber ich bin mir nicht sicher, wie sehr ich sie schätzen würde, wenn ich inmitten von Luxus aufgewachsen wäre.“

IF YOU
CANT TAKE
A JOKE YOU
CANT GET
THE FUCK
OUT OF MY
HOUSE



Und doch konnte der junge Entrepreneur dem Reiz des Geschäftslebens und der damit verbundenen Herausforderung auch auf der Insel nicht widerstehen. Das Geschäftsleben in Europa ist anders als in Amerika, in Spanien dann nochmals anders und auf den Balearen sehr speziell. „Es gab eine große Lernkurve, wie man richtig Geschäfte macht. Ich habe viele Fehler gemacht, aber ich habe immer wieder dazugelernt und bin sehr froh, dass ich in Spanien ins Geschäft gekommen bin.“ Heute ist sein Unternehmen Lionsgate Capital das führende Hypotheken- und Finanzierungsunternehmen nicht nur auf Mallorca, sondern auch auf den Balearen und in Spanien. Auf den Inseln gibt es außer Lionsgate Capital kein einziges Unternehmen, das sich darauf konzentriert, ein einziger Ansprechpartner für über 40 Banken in ganz Europa und die Top 25 in Spanien zu sein. „Dies ist der Schlüssel, nur ein Kontakt“, betont Aaron. Er vertritt mit seinem Team Kunden beim Kauf von Luxusimmobilien, die auf 500.000 Euro und mehr

ausgerichtet sind. „Die Zeiten nach COVID haben den stärksten Immobilienmarkt hinterlassen, den wir je erlebt haben. Es hat sechs Jahre gedauert, um dorthin zu kommen, wo wir jetzt sind, und wir haben peu a peu angefangen, aber jetzt haben wir ein großartiges Team von über 30 Leuten, die die Lionsgate Capital-Familie, die Kunstgalerien und andere Unternehmen sind.“ Es ist also nicht nur bei den Immobilien geblieben, sondern auch die Kunst ist für Drew Aaron eine Leidenschaft, die er mittlerweile zum Geschäftsmodell gemacht hat.

„Mein Plan war, mich zur Ruhe zu setzen, aber einer meiner Lieblingsgaleristen kam auf mich zu: Möchten Sie meine Galerie kaufen? Ich sagte, auf keinen Fall, danke. Ich bin seit 20 Jahren ein Kunstsammler, aber ich bin kein Galerist.“ Jede Aktie, die Drew Aaron gekauft hat, ist gefallen, jede Wette im Casino hat er immer verloren. Aber schließlich, als Kunde und Freund vieler Galeristen, hat er die Chance ergriffen und einen Raum an der Plaça Chopin gekauft. „Mallorca fehlte vor allem eines: zeitgenössische und internationale Kunst. Wenn Sie in eine der Galerien auf Mallorca gehen, können Sie keine Werke von Andy Warhol, Jean Michel Basquiat, Damien Hirst, Jeff Koons, Banksy... finden.“ Also hat er sich entschlossen, die Top 20 der internationalen Künstler in sein Programm aufzunehmen, die man auf der Insel nicht kaufen kann. Mittlerweile verkauft die Gallery Red Positionen, die man sonst nirgendwo kaufen kann; nicht nur auf Mallorca, sondern in ganz Spanien. Jedes Mal, wenn Aaron reist, ist das erste, was er macht, die besten Galerien zu suchen. Durch die hochwertigen Positionen lockte der Kunstsammler eine Menge Leute in die Gallery Red, um die Werke zu sehen: „Aber ich lernte schnell, dass das nicht genug war.“ Er begann in Abstimmung mit seinem Team, die besten aufstrebenden zeitgenössischen Künstler aus der ganzen Welt einzuladen. Und zwar mit der simplen Frage: „Wer könnte der nächste Warhol oder Basquiat sein?“ Die Positionen werden sorgfältig ausgewählt. Der Haupterfolg, der Drew

Aaron dazu gebracht hat, immer wieder neue Räume der Gallery Red zu eröffnen, war die Konzentration auf diese aufstrebenden Positionen. „Unsere Kunst reicht von 5.000 Euro bis 5 Millionen, aber wo wir die meisten Verkäufe sehen, ist im Bereich von 10.000 bis 100.000. Leute aus Kopenhagen oder Stockholm finden auf Mallorca bessere Galerien als in ihrer Heimatstadt. Deshalb haben wir festgestellt, dass Gallery Red gut funktionieren kann, und deshalb nehmen wir die Standorte um uns herum weiter in die Hand und erweitern Gallery Red.“ Daraus ist die Vision gewachsen, rund um die Plaça Chopin das Kunstquartier in Palma zu etablieren. In der neuen „Soho Gallery Mallorca“ dürfen wir uns gemeinsam mit Aaron umschauen. Er bringt sich ein in die Hängung, legt gerne auch selbst Hand an, möchte, dass für die Eröffnung am Abend alle Werke ihren „richtigen Platz finden.“ Da hat er einen guten Instinkt und bringt seine jahrelange Erfahrung gerne ein. „Wie meine Mentoren mir schon sagten, empfehle ich immer: Kaufen Sie ein

Kunstwerk, das Sie mögen. Wenn der Markt nach oben geht, großartig. Wenn nicht, werden Sie das Werk zumindest gerne anschauen.“ Die zweite Sache, die Aaron zu bedenken gibt, ist, dass man beim Kauf von Kunst eine Investition tätigt. „Wenn ich eine Galerie betrete, kann ich in einer Sekunde sagen, welches der 30 Werke mir am besten gefällt und welches ich mir in mein Haus hängen würde. Ich liebe viele Kunstwerke, aber ich sehe sofort, was mich anspricht.“ Sobald das passiert, stellt Drew Aaron sicher, dass seine Frau das Kunstwerk ebenfalls mag. „Sie arbeitet in der Modebranche und ist sehr kreativ, und die Art, wie sie Kunst sieht, ist sehr abstrakt. Jeder trifft die Kaufentscheidung anders, aber wenn Sie das kaufen, was Sie lieben und den Künstler recherchieren, an den Sie glauben, werden Sie im schlimmsten Fall immer etwas haben, mit dem Sie leben können und das Sie glücklich macht.“

In den Räumlichkeiten seiner Galerien zeigt Aaron auch gerne mallorquinische Künstler. „Ich bin ein großer Fan von Carlos Prieto und Domingo Zapata, die ein Gebäude am Times Square bemalt haben, das größte Wandgemälde in der Geschichte der Welt, 3000 Quadratmeter. Es gibt viele Künstler, die auf Mallorca leben und in unseren Räumen in der Soho Gallery Platz haben, denn es ist wirklich nicht nur eine Sammlung von Künstlern, sondern eine Sammlung von Künstlern, die Zeit auf Mallorca verbringen.“ Und so wird die enge Verbindung des Entrepreneurs und Sammlers zu seiner Wahlheimat Mallorca wieder spürbar. Sein Kunstquartier erweitert sich demnächst auch noch um ein Art Loft, eine sehr spezielle Location, die auch für Events genutzt werden kann. Die Ideen und Projekte rund um die Kunst scheinen Drew Aaron jedenfalls nicht auszugehen und die Suche nach dem nächsten Warhol oder Basquiat wird wohl nie enden, denn es scheint dem Sammler viel mehr um den Weg zu gehen als um das Ziel, denn schließlich ist es der Weg, der das Sammeln wertvoll macht.