

BÜRO-MODE

Bene zieht
Polo Ralph
Lauren an

Der Büromöbel-Hersteller Bene hat für die Möblierung des neuen Europa-Hauptquartiers des US-Mode-Unternehmens Polo Ralph Lauren in Genf gesorgt. Der vom britischen Star-Architekten Norman Foster entworfene Bürokomplex beherbergt 250 Arbeitsplätze; die Gestaltung des Innenraums hat das englische Architekturbüro Matthew Wintergrill übernommen. Mark Bailey, Leiter der Londoner Niederlassung von Bene, hat das Projekt eingefädelt: „Davor haben wir bereits Timberland, Woolworth und die London Stock Exchange ausgestattet.“

Manager mittig

Das Konzept des Polo-Büros ist ungewöhnlich: Die Arbeitsbereiche sind in den fensterseitig gelegenen Aussenzonen untergebracht; in der Mitte sitzen die Manager. Ziel war es, durch klare Strukturen das Arbeitsklima zu verbessern.

Bene hat im Geschäftsjahr 2002/03 rund 174 Millionen € umgesetzt; das Unternehmen ist mehrheitlich in Hand der UIAG und prüft gerade einen Einstieg beim Konkurrenten Neudörfler (das WirtschaftsBlatt berichtete).

MIETKUNST Günstige Kunstwerke für Unternehmen können gemietet werden

Teure Gemälde kommen leihweise ins Büro

Unternehmen mit Kunstsinn können klassische oder moderne Kunstwerke mieten. Mietkunst ist nicht nur gut fürs Image, sondern steuerlich begünstigt

Wie würde sich ein klassisches Gemälde in Ihrem Büro machen? Und ein oder zwei zeitgenössische Bilder im Foyer? Die Rede ist aber nicht von billigen Kopien, sondern von Originalen des Lieblingskünstlers – diese sind mit etwas Glück erschwinglich. Das Zauberwort lautet: Mieten. Was bei Fahrzeugen, Maschinen und Häusern recht ist,

ist für Kunstgegenstände billig und steuerlich begünstigt.

Unternehmen wie DHL und Booz Allen Hamilton Wien schmücken ihre Büros mit Werken des Museums Moderner Kunst Stiftung Ludwig Wien (MUMOK). „Österreichische Künstler wie Attersee und Brandl sind in den Führungsetagen besonders gefragt“, sagt Sonja Lackner, Leiterin Sponsoring und Kunstservice. Der Mietpreis beträgt jährlich fünf Prozent des Versicherungswertes des Kunstgegenstandes. Seit Monatsanfang steht der Service allerdings nur noch Kunstklubmitgliedern zur Verfügung.

Nachfrage steigt

Artware Consulting-Geschäftsführer Raimund Deininger hat sich auf die Kunstausstattung für Unternehmen spezialisiert; zu seinen Kunden zählen Novartis, Neusiedler und die Industrielienvereinigung. Trends sieht der Kunstexperte derzeit nicht – dafür aber steigende Nachfrage: „Anfang 2004 war die Nachfrage eher mau. Seit dem Sommer zieht sie wieder sehr gut an.“ Die Mietverträge laufen meist über vier Jahre. Auch nach einem



Booz Allen Hamilton hat sich für Koglers „Ameise“ aus der Sammlung des Museums Moderner Kunst entschieden

Jahr kündbare Verträge sind üblich. Wer ein Kunstwerk in der Zwischenzeit lieb gewonnen hat, kann es kaufen: „Meistens entwickeln sich Vorlieben, die im Haus bleiben sollen“, sagt Deininger. „Das Thema Kunst im Un-

ternehmen beginnt oft in der Marketing-Abteilung oder direkt in der Chefetage“, sagt Christof Habres, Geschäftsführer von Nexus Art Consulting. Das Unternehmen betreut Kunden wie PricewaterhouseCoopers und

Oracle in Sachen zeitgenössischer Kunst. Die Nachfrage nach Kunstvermietung hält sich derzeit in Grenzen, sagt Habres, dafür laufe das Verkaufsgeschäft gut.

BERNHARD GEDINGER
b.gedinger@wirtschaftsblatt.at

ANBIETER

- www.artmarketing.at
- www.art4rent.com
- www.dobida.com
- www.kunstboerse-steiermark.at
- www.mumok.at
- www.nacpool.at
- www.artwareconsulting.at
- www.artothek.cc
- www.artothek-galerie.at
- www.kunstkontakt.at