



So klingt eine Tommaso Balestrieri von 1765 aus Mantua. Kenner und Geigenliebhaber dürften bei diesem Namen die Ohren spitzen. Das Streichinstrument stammt aus der goldenen Zeit des italienischen Geigenbaus. Die Geige liefert einen kräftigen Ton und ist bestens geeignet für Solo- und Kammermusikkonzerte.

Für Nachwuchskünstler ein unerreichter Traum, solch ein Instrument in Händen zu haben. Dabei brauchen sie, um Talent und Können zu schulen, hochwertige Musikinstrumente. Nicht anders als beim Sport nimmt daher auch in der Welt der Musik das Sponsoring einen immer größeren Stellenwert ein.

Das lieferte den Grundstein für die Gründung von Violin Assets, einer Firma, die ein Investmentmodell für Streichinstrumente anbietet. Ex-Banker Christian Reister hat sich vor gut zwei Jahren gemeinsam mit Jost Thöne, einem Experten für hochwertige Streichinstrumente, selbstständig gemacht.

Ihren Firmensitz hat Violin Assets auf einem historischen Wasserschloss nahe Köln und Düsseldorf. Christian Reister beschreibt:

"Wir befinden uns hier in Schloss Bedburg, ein Schloss, das mitten in der Stadt Bedburg an der Erft liegt. Es ist ein historischer Backsteinbau, viele Jahrhunderte schon alt."

Christian Reister – um kein Wort verlegen, immer höflich und zuvorkommend. Seine Liebe zu Geigen und klassischer Musik teilt er mit seiner Frau, die selbst Musikerin ist. Ein Verkäufer, aber einer, der seine Idee mit Inbrunst vertritt:

"Violin Assets bietet hochwertige Streichinstrumente für Investoren an. Das heißt, man kauft dann ein Streichinstrument – eine Geige, eine Bratsche oder ein Cello. Und man kann dann dieses Instrument, wenn man möchte, entweder mit nach Hause nehmen. Man kann

aber auch durch unsere Hilfe hochbegabte Musiker finden und auf die Weise dann zum Mäzen werden."

## Im besten Fall profitieren alle

---

Im besten Fall, so sieht es Reisters Geschäftsidee vor, profitieren alle Beteiligten: Der Käufer, der eine solide Geldanlage hat. Der Künstler, der ein wertvolles Instrument in die Hände bekommt. Und Reister selbst natürlich als Vermittler – Ähnlichkeiten mit einer Partnervermittlung sind durchaus gewollt, sagt Reister:

"Wir bei Violin Assets suchen diese Instrumente auch ganz gezielt daraufhin aus. Dann bewerben sich in der Regel einzelne hochbegabte Musiker – das können Solisten sein, das können herausragende Orchestermusiker sein. Und ganz wichtig ist, dass die Musiker sich ja in der Regel diese Instrumente nicht leisten können. Und genau an dieser Stelle hilft dann ein Mäzen, indem er eine Wertanlage tätigt und, wenn er möchte, tatsächlich dann auch dem Musiker das Instrument leihweise zur Verfügung stellt."

Dem Eigentümer des Instruments verspricht Reister eine Rendite in Form einer jährlichen Wertsteigerung. Bei historischen Streichinstrumenten waren das bisher fünf bis acht Prozent. Bei zeitgenössischen Streichinstrumenten sei die Wertentwicklung noch größer, so Reister:

"Wenn man sich mal die Wertentwicklung der hochwertigen Streichinstrumente in den letzten Jahrzehnten anschaut – es gibt auch Zahlen übrigens, die jetzt die letzten einhundert Jahre umfassen, die sogenannte Fuchs-Taxe –, dann sieht man, dass diese Anlageklasse sich sehr, sehr stetig entwickelt."

Bei zeitgenössischen Geigen geht es für den Kaufinteressenten preislich ab 30.000 Euro los. Für historische Geigen bezahlen Investoren weitaus mehr: Dort könne es, beginnend bei 80.000 Euro, auch schnell in den sechsstelligen Bereich gehen, sagt Reister.

Zu seinen Kunden zählt der Violin-Vermittler reiche Privatleute, Unternehmen, Stiftungen und sogenannte Family Offices, die wohlhabende Familien bei der Verwaltung, Organisation und dem Erhalt ihres Vermögens unterstützen.

Christian Reister schlendert an den ausgestellten Geigen auf Schloss Bedburg entlang. Hektische Auktionsgeschäfte, sonst meist der Umschlagplatz für wertvolle Instrumente, haben hinter den dicken Schlossmauern keinen Platz. Man konzentriert sich auf das Wesentliche.

Die gesponserten Nachwuchskünstler präsentieren die Instrumente auf Privatkonzerten und Wettbewerben. Auch das ist Teil des Geschäftsmodells.

## Leihvertrag für das wertvolle Musikinstrument

---

Wird man sich einig, schließen Mäzen und Musiker mit Unterstützung von Violin Assets einen Leihvertrag. Die Verträge gelten meist für mehrere Jahre. Die mitunter sehr teuren Instrumentenpolicen, sogenannte All-Risk-Versicherungen, trägt in der Regel der Investor.

Geigenhandel zunehmend auch als Wertanlage zu betrachten, findet Benjamin Bergmann, Violin-Professor an der Hochschule für Musik in Mainz, durchaus legitim. Er findet es spannend, die Welt der Streichinstrumente und die Welt der Kapital- und Vermögensanlage zusammenzubringen:

"Wir haben doch einen nachweisbaren Wertzuwachs bei diesen alten Instrumenten, und insofern ist es naheliegend, die auch als Investitionsmöglichkeit zu entdecken."

Und wenn es doch kriselt in der Beziehung zwischen Kunst und Kommerz? Was, wenn der Mäzen sich allzu viele Gratiskonzerte wünscht? Was, wenn er seinen Einfluss übertreibt? Wie der Stradivari-Sponsor, der in Salzburg auf die Bühne trat, den Deckel des Klaviers zuschlug, weil er meinte, die gesponserte Geige wäre nicht mehr zu hören. Ein Vorfall, an den sich der Musikprofessor gut erinnert.

"Es sollte eine gegenseitige Bereicherung sein, denke ich. Dann kann es gut funktionieren. Kritisch wird es dann, wenn da Forderungen gestellt werden, die nicht mehr dem Ausbildungsziel dienen, sag ich mal."

Zwei Jahre nach Gründung Anfang 2014 schreibt die Firma schwarze Zahlen. Zu den Umsätzen möchte sich Christian Reister nicht äußern. Im Geschäft mit den schönen Klängen kann es zuweilen auch ganz still und leise zugehen.