

# Das Handbuch für den Sammler **COLLECTING**

# 101

**ART**  
**STAGE**  
SINGAPORE

**artprice.com™**

Wir freuen uns, Ihnen mitzuteilen, dass die Art Stage Singapore und Artprice.com – Weltmarktführer für Kunstmarktinformationen – eine Partnerschaft eingegangen sind, von der wir uns dauerhaften Erfolg versprechen. Eine unserer Schlüsselinitiativen ist die Veröffentlichung von Marktanalysen und die Bereitstellung eines kontinuierlichen digitalen Informationsflusses, um Ihnen als Kunstsammler einen Mehrwert zu bieten.

Die Sammler und Käufer aus Asien spielen eine wachsende Rolle auf dem Kunstmarkt. Daher fühlen sich die Art Stage Singapore und Artprice.com verpflichtet, sowohl jungen als auch erfahrenen Sammlern das erforderliche Wissen zu vermitteln, damit sie ihre Käufe unter jeglichen Bedingungen in voller Sachkenntnis tätigen können. Mit dieser Zielsetzung haben wir dieses Handbuch Collecting 101 ausgearbeitet, in dem folgende Themen behandelt werden:

## ■ TEIL I : DIE KUNSTMÄRKTE

Der Primärmarkt

Der Sekundärmarkt

Marktakteure: Galerien, Messen, Auktionen, die Rolle des Internets

## ■ TEIL II: RECHERCHEN BETREIBEN

Über den Künstler

Über das Werk

Den Preis verstehen

Galerien und Händler

## ■ TEIL III: DAS KAUFGESCHÄFT

Eigene Entscheidungen treffen

Preise aushandeln

Kunst als Investition

## ■ TEIL IV: DIE RICHTIGE PFLEGE EINES KUNSTWERKS

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

**Lorenzo Rudolf**  
Gründer und Direktor  
Art Stage Singapore

**Thierry Ehrmann**  
Gründer und CEO  
Artprice.com

### Der Primärmarkt

.....

Auf dem Primärmarkt werden Werke gehandelt, die zum ersten Mal zum Verkauf angeboten werden. Es sind kürzlich geschaffene Werke, die direkt aus dem Atelier des Künstlers stammen. Diese bisher unveröffentlichten Exemplare sind besonders aufregend und lösen bei Kunstsammlern auf Vorbesichtigungen von Galerien und Kunstmessen schon mal den einen oder anderen Adrenalinschub aus.

#### *Der Verkäufer*

Der Galerist erhält das Werk direkt vom Künstler und bietet es seinen Kunden an. Er setzt zum ersten Mal einen Preis für das Werk fest. Im Allgemeinen ist der Preis attraktiv und liegt unterhalb der auf dem Sekundärmarkt, insbesondere in Auktionshäusern, gehandelten Preise. Diese Politik der unterhalb des Marktwerts auf Auktionen angesetzten Preise ermöglicht es der Galerie, die Werke des Künstlers schnell zu verkaufen, und zwar das ganze Jahr hindurch.

#### *Die Nachfrage*

Der Maßstab für den Erfolg eines Künstlers ist die Nachfrage. Wenn der Künstler, dessen Werke Sie begehren, sehr gefragt ist, können Sie sich auf einer langen Warteliste wiederfinden... Zumal Galerien vorzugsweise an renommierte Sammler und Institutionen verkaufen.

#### *Die Kaufentscheidung*

Wenn Ihnen das Werk gefällt, entschließen Sie sich schnell, bevor ein anderer Käufer Ihnen zuvorkommt (der Weg eines Kunstsammlers ist oft geprägt von Bedauern, selten von Reue). Ein Zitat des großen Galeristen Larry Gagosian trifft es auf den Punkt: „You snooze, You lose!“ (Wer schläft, verliert!). Wenn bereits alle Werke des Künstlers verkauft sind, ist es besser, auf der Warteliste zu stehen, als ein weniger interessantes Werk aus dem Bestand zu kaufen.

## TEIL I: DIE KUNSTMÄRKTE

### Der Sekundärmarkt

Auf dem Sekundärmarkt findet man Kunstwerke, die schon mindestens einmal verkauft wurden. Wenn ein Sammler, ein Händler oder eine Galerie ein Werk, das zuvor schon gehandelt wurde, weiterverkauft, dann geht dieses Werk auf den Sekundärmarkt über. Die meisten Weiterverkäufe finden in Auktionssälen statt, aber nicht alle! Viele Händler spezialisieren sich auf den individuellen An- und Verkauf.

#### Der Verkäufer

Das kann ein Makler sein (vertrauliche Aktivität in einem qualifizierten privaten Netzwerk; ideal zum Schutz der Anonymität des Verkäufers oder Käufers), ein spezialisierter Händler (Spezialist einer Epoche, eines Genres oder einer künstlerischen Bewegung, oft Experte auf seinem Gebiet), eine Galerie (die offizielle Galerie eines Künstlers - Primärmarkt - kann auch als Wiederverkäufer tätig sein), oder ein Auktionshaus (individuelle Privatverkäufe und Auktionen).

#### Die Nachfrage

Information ist der Nerv aller Dinge. Wenn Sie ein bestimmtes Werk suchen, lassen Sie es die Galeristen und Händler wissen. Machen Sie möglichst genaue Angaben über das Objekt, die Epoche, die gewünschte Qualität und über Ihr Budget. Die Fachleute können Sie nicht nur zu gegebener Zeit verständigen sondern auch für Sie recherchieren.

#### Die Kaufentscheidung

Wenn ein Künstler bereits auf dem Primärmarkt sehr gefragt ist, wird er Sie sicher auf dem Sekundärmarkt, insbesondere bei Auktionen, noch mehr kosten. Denn eine Versteigerung wird öffentlich bekanntgegeben (Katalog, Pressemitteilung, E-Mails, diverse Medien) und zieht alle Liebhaber an, die auf den Künstler bieten wollen.

## TEIL I: DIE KUNSTMÄRKTE

### Marktakteure - Galerien

Als Ausstellungs- und Verkaufsort von Kunstwerken ist die Galerie einer der Hauptakteure auf dem Kunstmarkt. Einige Galerien spezialisieren sich ausschließlich auf den Primärmarkt (sie arbeiten direkt mit jungen oder schon bekannten, lebenden Künstlern), andere auf den Sekundärmarkt (sie kaufen und verkaufen ohne Vertrag mit dem Künstler), aber viele sind in beiden Bereichen tätig.

- Sie werben für die Künstler und verhelfen ihnen zu wachsender Bekanntheit und kommerzieller Entwicklung.
- Sie kümmern sich um den Verkauf und verhelfen den Künstlern zu der zum Schaffen notwendigen finanziellen Unabhängigkeit.
- Dadurch, dass sie die Preise kontrollieren, erhalten oder steigern sie den Marktwert.
- Durch die langfristige Unterstützung ihrer Künstler bauen sie einen Bestand auf, dessen Wert steigen wird.

Der Kunstmarkt hat sich in den vergangenen 20 Jahren grundlegend verändert, und mit ihm der Beruf des Galeristen. Ein Galerist ist nicht mehr nur ein Vermittler zwischen Künstler und Sammler. Seine Rolle hat sich erheblich erweitert, und er übt jetzt einen sehr vielseitigen Beruf aus - besonders, wenn er sich auf Gegenwartskunst spezialisiert hat!

#### Galerist für zeitgenössische Kunst

Er unterhält eine enge Beziehung zu seinen Künstlern, die auf gegenseitiger Achtung und einem sich ergänzenden Verhältnis beruht: Der Künstler bringt sein Talent ein, der Galerist seine Erfahrung und seine Vertriebsstruktur.

Wenn er allein arbeitet, muss er über ausgezeichnete Fähigkeiten als Entdecker und Förderer von Talenten, Mittler, Kurator, Verwalter und Pfleger von Kunstwerken, Sachverständiger, Berater, Coach, Produzent, Kommunikations- und Marketingspezialist, Verkäufer verfügen, darf jedoch trotz alledem seine Intuition nicht verlieren. Die Vielschichtigkeit des Berufs erfordert im Allgemeinen die Unterstützung durch ein - großes oder kleines - Team, je nach Größe der Galerie.

### Förderung

Die Aufgabe einer Galerie für zeitgenössische Kunst beschränkt sich nicht darauf, ihre Künstler aus dem Schatten treten zu lassen und durch regelmäßige Ausstellungen aufzuwerten. Um die Bekanntheit ihrer Künstler zu steigern, konzipiert sie auch Ausstellungen außerhalb ihrer Gemäuer für Biennalen, Ausstellungen, diverse Institutionen oder Messen zeitgenössischer Kunst. Die Förderung eines Künstlers bedeutet heutzutage einen erheblichen finanziellen Aufwand. Es genügt nicht mehr, wie noch in den 1950er-Jahren, in Paris und New York auszustellen, um seinen Künstler bekannt zu machen. Angesichts der zunehmenden Bedeutung der großen internationalen Messen müssen Galerien die Globalisierung integrieren und sich mindestens in Basel, Paris, London, New York, Miami, Hongkong und Singapur zeigen.

### Produktion

Auch das künstlerische Schaffen hat sich maßgeblich verändert, und mit ihm das Finanzierungsmodell der Werke. Zeitgenössische Künstler kreieren großformatige Werke, verwenden teure Materialien, Techniken spezialisierter Handwerker, Videos, kostspielige Konstruktionen und Installationen. Kurz, der Finanzierungsbedarf kann häufig nicht ohne Partner (Unternehmen, Sammler, Mäzene, Institutionen) gedeckt werden. Galerien greifen also immer häufiger schon in den Prozess des künstlerischen Schaffens ein. Ihr Netzwerk und ihre Finanzkraft sind Faktoren, die zur Realisierung ambitionierter, die Bekanntheit des Künstlers steigender Projekte keinesfalls unerheblich sind.

### Vertrag und Vergütung

Heutzutage reicht ein moralischer Vertrag zwischen Künstler und Galerist nicht mehr aus. Es ist unerlässlich, die Interessen beider Parteien zu formalisieren und zu schützen. Der traditionelle Vertrag sieht eine Marge von 50 % des Verkaufspreises für die Galerie vor, als Ausgleich für ihre Dienste. Verträge können allerdings wesentlich komplexer sein! In einigen Exklusivverträgen reserviert sich die Galerie die Gesamtproduktion eines Künstlers (weltweit oder auf ein Land beschränkt), und der Künstler kann im Gegenzug mit einem beträchtlichen monatlichen Einkommen rechnen und hat so den Kopf frei zum Schaffen. Nur wenige Künstler kommen zu Beginn ihrer Karriere in den Genuss einer solchen finanziellen Sicherheit. Im Allgemeinen vertrauen junge Künstler ohne etablierten Marktwert ihre Werke einem Galeristen zum Verkauf an.

Kunstmessen ermöglichen es Kunstliebhabern und Interessierten, vor allem aber erfahrenen Sammlern, zu schauen, zu entdecken, zu vergleichen und Fragen zu stellen. Sie haben eine erzieherische Funktion und schulen das Auge, der Besucher lernt, Werke zu entziffern und die großen Trends zu spüren.

Seit 20 Jahren spielen Messen - für alte, moderne oder zeitgenössische Kunst - eine immer größere Rolle auf dem Kunstmarkt. Eine gut geleitete Messe kann Werke anbieten, deren Vielseitigkeit und Qualität es problemlos mit den prestigeträchtigsten Auktionen der renommiertesten Auktionshäuser aufnehmen können. Um das Qualitätsniveau zu halten, werden Aussteller und Werke von einem Direktor und einem Fachkomitee sorgfältig ausgewählt. Die strenge Auswahl sorgt für ein Vertrauensklima, das dem Geschäft zuträglich ist und es möglich macht, herausragende oder unveröffentlichte Werke zu zeigen.

### Niveau einer Messe

Das Niveau einer Kunstmesse lässt sich auf verschiedenen Ebenen messen. Die internationale Tragweite ist heute die größte Herausforderung für eine bedeutende Messe. Voraussetzung sind eine starke Identität (Leitfaden, Direktor, Auswahlkomitee) und die Qualität der Exponate. Ihr Niveau hängt auch von den von ihr organisierten Veranstaltungen ab: Konferenzen, Preisverleihungen, Privatbesuche, Synergien mit anderen kulturellen Institutionen während der Messe, dargebotene Geisteshaltungen und künstlerischer Lifestyle. Einige Kunstmesen sind bereits seit Jahrzehnten tätig. Die Newcomer werden nach ihrer Innovationsfreude und ihrer Initiative beurteilt.

### Geschäfte und mehr

Messen sind aus vielen Gründen unerlässlich für das Gleichgewicht des Kunstmarkts. Nur hier treffen Händler auf Sammler, die normalerweise nicht unbedingt in ihre Galerien kämen. Messen spielen also für Galerien eine wesentliche Rolle bei der Vermarktung ihrer Werke. Außerhalb ihrer geschäftlichen Bedeutung vernetzen sie in Rekordzeit und auf kleinstem Raum Galerien und Sammler, aber auch Journalisten, Verleger, Kunstkritiker, Kuratoren, Berater, Museumsdirektionen und anderen Persönlichkeiten der Kunstwelt miteinander. Und schließlich bilden sie ein grundlegendes Sprungbrett für noch unbekannte Galerien und aufstrebende Künstler.

Ein Auktionssaal lässt spontane Begeisterung entflammen. Heiße Bietsgefechte, in die Höhe schießende Preise, das Ritual des Hammerschlags... Einige Werke entfachen einen wahren Kaufrausch und die Preise lösen sich zuweilen völlig von der Marktrealität.

#### *Auktionsfieber*

Es genügt, dass zwei Bieter dasselbe Werk im selben Moment begehren, um den Preis in die Höhe schießen zu lassen. So kann es vorkommen, dass Exemplare in Minutenschnelle Rekordpreise erreichen - und einige Monate später für Zehn- oder Hunderttausende Dollar weniger weiterverkauft werden! Man darf sich also nicht von dem Adrenalinschub der Auktion mitreißen lassen, wenn man ein Kunstwerk nicht überbezahlen will. Bevor Sie auf ein Los bieten, setzen Sie sich Ihr Limit. Mitunter lassen sich Bieter so weit von dem Spiel der Versteigerung mitreißen, dass sie ihre finanziellen Kapazitäten überschreiten. Diese Situation wendet sich gegen sie. Kann der Ersteigerer nämlich seine Zahlungsverpflichtung nicht erfüllen, geht das Objekt erneut in die Versteigerung, und der zahlungsunfähige Ersteher muss die Differenz zwischen dem ersten und dem zweiten Zuschlagspreis zahlen – was ziemlich teuer werden kann, und das um am Ende mit leeren Händen dazustehen!

#### *Vorab Nachforschungen anstellen*

Holen Sie möglichst viele Informationen ein, bevor Sie auf ein Los bieten. Sie können beim Versteigerer einen „Zustandsbericht“ mit der detaillierten Beschreibung des Zustands des Kunstwerkes anfordern. Beschränken Sie sich aber nicht darauf! Informieren Sie sich über den Marktwert des Künstlers und über die Art des Kunstwerkes (Technik, Epoche, Gegenstand). Sie können hierzu die Auktionsergebnisse bei Artprice einsehen oder das Werk von einem vom Versteigerer unabhängigen Sachverständigen schätzen lassen. Der Marktwert eines Werkes hängt von mehreren Elementen ab: sein Preis kann in die Höhe schnellen, wenn es aus einer prestigeträchtigen Sammlung stammt oder wenn es für wichtige Ausstellungen verliehen wurde. Dagegen kann es sich nachteilig auf seinen Marktwert auswirken, wenn es restauriert wurde oder schon mehrfach in Auktionshäusern aufgetaucht ist.

#### *Wie bietet man?*

Sie haben vier Möglichkeiten, Gebote abzugeben: persönlich vor Ort während der Auktion (durch Handzeichen an den Auktionator, durch Zeigen der Bieternummer oder durch Ansagen eines Gebotes). Sie können aber auch an Versteigerungen teilnehmen, ohne persönlich anzureisen. Auch Abwesende können Gebote abgeben, und zwar per Telefon (Sie werden kurz vor der Versteigerung des Loses angerufen), schriftlich (durch Kaufauftrag an den Auktionator oder einen Angestellten bei Ausstellungen), oder per Internet bei Auktionshäusern, die über eine geeignete Internetplattform verfügen.

#### *Der Zuschlagspreis ist nicht der endgültige Preis!*

Bei einer Versteigerung besteht der Endpreis aus dem Zuschlagspreis und einer vom Auktionshaus frei festgelegten Gebühr. Es ist also Vorsicht geboten! Vergessen Sie nicht, dass Ihr Endgebot nicht dem entspricht, was Sie letztendlich zahlen müssen! Je nach Verkaufsland, Auktionshaus, Provenienz und Preisklasse des Kunstwerks sind dem Zuschlagspreis ein Aufpreis (im Durchschnitt zwischen 10 % und 30 %) sowie gegebenenfalls Steuern (Mehrwertsteuer, Eingangsabgaben bei Importen) zuzurechnen.

## TEIL I: DIE KUNSTMÄRKTE

### Die Rolle des Internets

.....

Mitte 2012 hatten rund 2,5 Milliarden Menschen einen Internetanschluss. Die Protagonisten der Kunstwelt benutzen es auf verschiedenste Weise (offizielle Websites, soziale Netzwerke) um zu kommunizieren, zu werben, sich zu informieren, zu kaufen, verkaufen usw.

#### *Messe, Vorbereitung Ihres Besuchs*

Drei oder vier Tage für den Besuch einer Messe, auf der Sie hunderte oder tausende von Werken entdecken, vergehen sehr schnell. Die Websites der Messen ermöglichen es, den Besuch vorzubereiten. Generell enthalten sie Informationen über die Aussteller mit Links zu deren offiziellen Websites, das Programm der Konferenzen, nützliche Informationen zum Aufenthalt vor Ort und Informationen in sozialen Netzwerken wie Facebook und Twitter. Darüber hinaus entwickeln sich Messen mit der Technik! Für ihre Ausgabe 2013 hat die Art Stage außer der physischen eine virtuelle Messe eingerichtet, auf der Sie die Werke in einer Vorbesichtigung drei Tage vor der offiziellen Eröffnung entdecken können.

#### *Onlinehandel*

Fast alle Händler und Galerien besitzen heute eine Website oder sind auf Online-Marktplätzen verzeichnet. Für Werke des Sekundärmarkts (bereits bekannte Künstler) hat sich der Onlinehandel schnell durchgesetzt und wird auch auf dem Primärmarkt für bestimmte Werke (Fotografie, Grafik) immer beliebter. Online-Käufer und -Verkäufer bevorzugen schnelle Geschäfte mit geringeren Gebühren, die flüssige Abwicklung und die Möglichkeit, in Echtzeit mit einer kritischen Anzahl von Teilnehmenden einen Marktpreis zu finden. Übersetzungen in mehrere Sprachen und gezielte Benachrichtigungen per E-Mail sind einige der ausgefeilten Werkzeuge, durch die Käufer und Verkäufer schnell Kontakte aufbauen, selbst wenn sie am anderen Ende der Welt sitzen. Innerhalb von zehn Jahren ist das Internet von einem Werbetool zu einem unumgänglichen Hilfsmittel für Kauf und Verkauf geworden.

## TEIL II : RECHERCHEN BETREIBEN

### Über den Künstler

.....

Richtige und sachdienliche Informationen helfen Ihnen, die richtige Entscheidung zu treffen. Beziehungen zu renommierten Galerien, Sammlern, Kunstberatern zu knüpfen, ist eine hervorragende Art zu lernen. Die meisten werden Sie freundlich aufnehmen und Ihnen Auskunft geben, auch wenn Sie kein Kunstsammler sind. Ein Ratschlag: Seien Sie nicht schüchtern! Wie entschlüsselt man eine Künstlerbiografie? Welche Informationen sind wichtig und warum?

#### *Alter*

Das Alter des Künstlers ist die erste Information einer Biografie. Setzen Sie sich mit dieser Frage auseinander, denn sie gibt Aufschluss über sein Karrierepotential. Ein junger Künstler hat seine Zukunft noch vor sich (vor allem, wenn ihn eine einflussreiche Galerie vertritt), während ein betagter Künstler wenige Aussichten auf einen Durchbruch hat, wenn dies nicht schon geschehen ist.

#### *Ausbildung*

Alles beginnt häufig mit einer guten Ausbildung. Renommierte Schulen sind für junge Absolventen ein wahres Sprungbrett. Mitunter nehmen sich Galerien dieser Künstler an, sobald sie ihr Studium abgeschlossen haben. Zum Beispiel die Londoner University of the Arts (UAL, Ehemalige: Anish Kapoor, Lucian Freud) und das Royal College of Art (RCA, Ehemalige: Henry Moore, Tony Cragg), die von Takashi Murakami in Tokio gegründete Kaikai Kiki Corporation (Ehemalige: Aya Takano, Mr., Chiho Aoshima), die Central Academy of Fine Arts in Peking (CAFA, Ehemalige: Fang Lijun, Liu Wei), die als „Plus“ in einem Lebenslauf von der Qualität der Ausbildung zeugen.

#### *Auszeichnungen*

Auszeichnungen sind wichtig, denn sie drücken die Würdigung des Kunstmilieus aus. Der Preisträger gewinnt an Bekanntheit, eine Veröffentlichung, eine Ausstellung oder eine für die Finanzierung eines Projekts hilfreiche Geldsumme. Es gibt zahlreiche Preise und Auszeichnungen. Unter den wichtigsten seien genannt: der Turner Prize (für Briten, Gewinner: Antony Gormley, Damien Hirst), der von der New Yorker Guggenheim Foundation verliehene Hugo Boss Prize (Gewinner: Douglas Gordon, Pierre Huyghe), der Hiroshima Art Prize (Gewinner: Cai GuoQiang und Yoko Ono) oder auch der Chinese Art Prize (CAP) für junge chinesische Maler. Ein bedeutender Kunstpreis beschleunigt die Karriere. Nur wenige Künstler können sich jedoch einer Auszeichnung rühmen.

### *Ausstellungen und Sammlungen*

Die Tragweite der Ausstellungen lässt sich weniger an ihrer Zahl als an ihrer Qualität messen. Sie hängt vom Ansehen der Institution, der Galerie, der Biennale oder der Kunstmesse ab. Eine Ausstellung in einer bedeutenden Galerie oder in einem weltberühmten Museum ist ein starkes Signal für die internationale Anerkennung des Künstlers. Dasselbe gilt für den Bekanntheitsgrad öffentlicher oder privater Sammlungen. Der Erwerb eines Kunstwerkes durch einen einflussreichen Sammler wie Charles Saatchi, Uli Sigg, Zhang Rui, Budi Tek oder François Pinault beschleunigt die Karriere des Künstlers und erweitert den Käuferkreis.

### *Veröffentlichung*

Selbst wenn die auf Kunst spezialisierte Fachpresse keine hohen Auflagen verzeichnet, ist sie doch von grundlegender Bedeutung. Die Bekanntheit der Kunstkritiker, das Niveau ihrer Leser und das Gesamtimage einer Kunstzeitschrift ziehen Aufmerksamkeit auf sich.

### *Künstler des Sekundärmarkts*

Der Bekanntheitsgrad vergangener und moderner Künstler hängt von den Spuren ab, die sie in der Geschichte hinterlassen. Informieren Sie sich über die Rolle, die der Künstler zu seiner Zeit spielte, und über seinen späteren Einfluss. War er Teil einer künstlerischen Bewegung? Ist diese Bewegung eher unerheblich oder wichtig für die Kunstgeschichte? Wie gehen die Kritiker mit ihm um? Ist er beliebt? Beeinflusste er Mode, Film oder Werbung?

### *Einfluss des Internets*

Das Internet liefert viele Informationen über die Künstler. Die Bekanntheit eines Künstlers lässt sich jedoch nicht ausschließlich an seiner Internetpräsenz messen. Jeder selbsternannte Künstler kann sich heute ein Image, eine Biografie, einen Ruf schaffen, wenn er im Netz ausreichend aktiv ist. Präsenz im Internet ist also notwendig aber nicht hinreichend. Virtuelle Bekanntheit ist kein Ersatz für den Filter der Galerien, Kunstkritiker, kulturellen Institutionen und Messen.

### *Ratschlag*

Einige Künstler profitieren von einem Modeeffekt. Während sie noch heute in aller Munde sind, hat man sie am nächsten Tag schon wieder vergessen. Daher ist es ratsam, sich nicht auf Modeerscheinungen zu verlassen, denn viele zu Lebzeiten hochgelobte Künstler werden von der Nachwelt schnell vergessen.

## Über das Werk

### *Authentizität*

Authentizität ist der Nerv der Dinge! Bei lebenden Künstlern ist das Risiko verschwindend gering, denn Echtheitszertifikate sind einfach zu erhalten. Bei Werken aus der Hand schon verstorbener Künstler ist jedoch Achtsamkeit geboten. Um unangenehme Überraschungen zu vermeiden, sollten Sie vor dem Erwerb nach den Begleitdokumenten des Werkes fragen. Das Echtheitszertifikat muss von einem anerkannten Sachverständigen für Ihren Künstler ausgestellt sein. Es geht also nicht darum, ein Zertifikat, sondern das richtige Zertifikat zu erhalten, das über die Echtheit Ihres Werkes keine Zweifel offen lässt. Dieses Dokument ist eine kulturelle Garantie und gleichzeitig eine Garantie des finanziellen Wertes Ihres Werkes. Eine weitere Garantie für die Echtheit ihres Stückes ist seine Erwähnung im Werkverzeichnis des Künstlers, eine zuverlässige Information.

### *Anonyme Werke*

Nicht immer ist es möglich, ein Werk einem Autor zuzuschreiben. In diesem Fall treffen Sie beim Händler und in Auktionssälen auf Zusätze wie „nach Art von“, „im Stile“. Achtung, diese Zusätze geben keinerlei Auskunft über die Identität des Künstlers. Anonyme Kunstwerke, wie zum Beispiel eine antike chinesische Statue, werden geprüft und je nach Nachweisbarkeit ihrer Geschichte oder Provenienz als authentisch erklärt.

### *Expertise*

Eine Expertise ist das Ergebnis einer eingehenden Prüfung, nach der ein Gutachter die Authentizität des Kunstwerkes bestätigt oder nicht. Die Expertise muss auch einen Bericht über den Erhaltungszustand des Werkes enthalten, der darüber Auskunft gibt, ob es Schäden erlitten hat oder restauriert wurde. Diese Auskünfte sind wichtig, denn sie beeinflussen die Preisbildung. Ein beschädigtes oder stark restauriertes Kunstwerk verliert erheblich an Wert. Die Experten und Auktionatoren, die für die Auktionshäuser Nachforschungen über die Werke anstellen, bevor sie zur Versteigerung kommen, sind oft Generalisten. Sie können sich durch eine geschickte Fälschung täuschen lassen, oder, im Gegenteil, eine große Signatur nicht erkennen. Wenn ein solches Problem auftritt, kann der Käufer oder der Verkäufer das Geschäft für ungültig erklären lassen und die Erstattung des Kaufpreises oder die Rückgabe des Objekts fordern (die Rechtsprechung ist in den jeweiligen Ländern unterschiedlich).

### *Original oder Reproduktion*

Ein Original ist einmalig und selbstverständlich teurer als ein mehrfach aufgelegtes Werk. Es bietet Sammlern den begehrten Wert der Rarität. Dennoch sind gewisse „Originale“ oder „Unikat“ nicht vollständig vom Künstler ausgeführt, denn viele arbei-

.....  
 ten mit Assistenten, Technikern, Handwerkern oder Werkstätten zusammen. Die Ateliers von großen zeitgenössischen Künstlern wie Jeff Koons, Damien Hirst, Takashi Murakami oder Zhang Huan beschäftigen mehr als 100 Assistenten.

Mehrfach aufgelegte Werke sind im Allgemeinen erschwinglicher als Zeichnungen oder Gemälde. Sie bilden daher ein ausgezeichnetes Mittel, eine Sammlung zu beginnen, ohne ein finanzielles Risiko einzugehen. Mehrfachproduktionen müssen in limitierter Auflage ausgeführt sein, und je geringer die Auflage ist, desto stärker wirkt sich das Kriterium der Rarität auf den Wert aus. Um sich Gewissheit über einen Abzug zu verschaffen, prüfen Sie seine Kennzeichnung (Nummerierung, z. B.: 2/8) und das Vorhandensein der Signatur des Künstlers.

#### Skulpturen :

Skulpturen aus Holz, Metall oder Ton sind im Prinzip Einzelstücke. Werke aus Bronze, anderen Legierungen oder Harz werden in der Regel mehrfach mithilfe einer Form gefertigt, mit welcher die Herstellung mehrerer Exemplare ermöglicht wird. Die Auflage findet mit Zustimmung und unter der Kontrolle des Künstlers statt. Im Prinzip wird die Authentizität dadurch garantiert, dass das Original (des Modells oder der Form) nach dem Guss zerstört wird. Gewiefte Fälscher stellen jedoch Abgüsse und nicht genehmigte Kopien her.

■ Traditionelle Auflagen bei Bronzeplastiken : Die Rarität macht den Preis! In der Regel werden Bronzeplastiken in nicht mehr als zwölf nummerierten Exemplaren gegossen, Künstlergüsse eingeschlossen (nummeriert auf 8 + 4 Künstlergüsse). Am begehrtesten sind Werke mit den Signaturen des Künstlers und des Gießers.

■ Nummerierte und signierte Auflagen : Werden mehr als die üblichen 12 Ausführungen gefertigt, fallen die Preise. Prüfen Sie das Gussdatum, das Vorhandensein der Signatur und die Marke des Gießers. Verlangen Sie ein Echtheitszertifikat.

■ Neuere Auflagen : Es gibt durch die Rechteinhaber genehmigte „Post-Mortem“-Auflagen (nach dem Tod des Künstlers ausgeführt). Sie müssen gestempelt oder mit einer Punze versehen sein und die Marke der Auflage tragen. Sie sind wesentlich preiswerter als zu Lebzeiten des Künstlers angefertigte Auflagen. Auch hier hängt der Wert von der Auflagengröße ab.

■ Nicht nummerierte Auflagen : Einige Skulpturen sind nicht nummeriert. Achten Sie hier ganz besonders auf die Garantien,

.....  
 denn es kann sich um eine einfache Reproduktion und nicht um ein Original handeln (wie man sie zum Beispiel in Museumsboutiquen findet) oder gar um eine Fälschung (Abguss).

#### Grafik und Fotografie

Bei Fotos und Grafiken handelt es sich grundsätzlich um Multiples, es sei denn, sie sind mit einem spezifischen Hinweis wie „Monotypie“, „Einzelstück“ oder 1/1 gekennzeichnet. Ihre Seltenheit verleiht diesen Einzelstücken einen höheren Wert. Wie Skulpturen werden Originalgrafiken und -fotografien nummeriert (limitierte Auflage) und mit einer handschriftlichen Signatur des Künstlers versehen (bei Grafiken auf der Vorderseite, bei Fotografien oft auf der Rückseite). Wie zuvor gilt, je kleiner die Auflage, desto kostbarer und teurer das Exemplar.

■ Abzüge von Fotografien : Nur bis zu 30 signierte und nummerierte Abzüge (alle Formate und Träger zusammengenommen), die vom Künstler selbst oder unter seiner Aufsicht erstellt wurden, werden als Originalkunstwerk angesehen. So können Sie sicher sein, ein wahrhaft rares Exemplar zu erwerben. Über diese geregelte Anzahl hinaus verliert das Werk die Bezeichnung „Original“ und wird als „Reproduktion“ bezeichnet, mit entsprechend niedrigerem Preis. Fotografien asiatischer zeitgenössischer Künstler müssen, um in Europa und den Vereinigten Staaten einen Wert zu haben, in Auflagen, die nicht über dreißig Abzüge hinausgehen, angeboten werden.

■ Neuere Auflagen : Einige Fotografien haben einen solchen Erfolg, dass sie erneut abgezogen werden, mitunter nach dem Tod des Künstlers. Vintage Prints (Erstabzüge) gelten als die wertvollsten Abzüge. Je später ein Abzug erfolgt, desto weniger wertvoll ist er.

■ Auflage von Grafiken : Es gibt keine wirkliche Beschränkung für die Auflage von Grafiken. Einige werden in Auflagen zu 15, 100 oder 500 Exemplaren gedruckt. Man findet auf dem Markt auch Künstlerdrucke (mit der Kennzeichnung EA am Rand), die für den Künstler selbst bestimmt sind, oder „Hors de Commerce“-Abzüge (nicht für den Handel, Kennzeichnung HC), die ursprünglich für Mitarbeiter oder Freunde des Künstlers gedacht waren.



## Den Preis verstehen

.....

Es bedarf einer umfassenden Sachkenntnis, um den Preis eines Kunstwerkes richtig einzuschätzen. Der Anfänger ist oft hilflos angesichts der hohen Preisunterschiede zwischen zwei Künstlern derselben Generation oder zwischen zwei Gemälden desselben Künstlers. Hier einige Anhaltspunkte zum besseren Verständnis der Faktoren, die in die Preisbildung einfließen.

*Die künstlerische Notorietät*

Es handelt sich um die Bedeutung eines Künstlers in der Kunstgeschichte oder um seinen innovativen Beitrag innerhalb einer Bewegung oder Gruppe. Bei Gegenwartskünstlern, die die Prüfung der Zeit noch nicht bestanden haben, vertrauen Sie professionellen Beratern.

*Die Medienwirksamkeit*

Das ist das Echo in den Medien, insbesondere den spezialisierten Medien. Sie beschleunigt die Anerkennung in Fachkreisen.

*Der Stammbaum*

Das ist der Werdegang des Künstlers oder des Werkes: bedeutende Ausstellungen (privat oder in Institutionen), Erwerb eines Werkes durch einen großen Händler, einen namhaften Sammler oder ein prestigeträchtiges Museum... All diese Faktoren wirken sich auf den Preis aus.

*Die Rarität*

Das Seltenheitsprinzip spielt eine Schlüsselrolle im Gesetz Angebot/Nachfrage und wirkt folgerichtig auf den Preis ein. Allgemein gilt: je seltener ein Werk, desto teurer.

*Die angewandte Technik*

Skulptur, Installation, Malerei, Zeichnung, Fotografie, Video, Grafik... Ein Gemälde ist generell teurer als eine Skulptur und wesentlich teurer als eine Zeichnung.

*Das Material*

Die Kosten für Material und Herstellung spielen natürlich auch eine wichtige Rolle in der Festsetzung des Preises. Eine Marmorskulptur (edles Material) ist a priori teurer als ein Werk aus Holz, einem gewöhnlicheren Material.

*Entstehungsdatum*

Einige Perioden werden höher bewertet als andere. Wenn ein Künstler in den 1980er-Jahren wichtig in der Kunstwelt war, dann sind seine Werke, die aus diesem Jahrzehnt stammen, teurer als seine früheren Werke.

*Das Format*

.....

Im Allgemeinen gilt, je größer ein Werk ist, desto geschätzter und wertvoller ist es. Bei sehr großformatigen Gemälden spricht man von „Museumsformaten“.

*Preisbildung*

Auf dem Primärmarkt setzt der Galerist zum ersten Mal den Preis für eine Messe oder eine Ausstellung fest. Wenn Werke des Künstlers bereits versteigert wurden, ist es einfacher, Preisspannen und Referenzpreise zu erhalten und entsprechend dem offiziellen Marktwert des Künstlers einen Preis für ähnliche Werke zu etablieren.

*Wie informiert man sich?*

Dafür gibt es die Fachleute, Galeristen, Experten, Kunstberater. Der Experte spielt oft eine Schlüsselrolle. Seine soliden Kenntnisse der Kunstgeschichte verhelfen ihm zu einem fundierten Urteil über die kulturelle Bedeutung eines Werkes. Er verfügt auch über eine gute Kenntnis des Marktes. Wie der Galerist und der Kunstberater beherrscht der Experte die verschiedenen Variablen, die in den Preis eines Kunstwerkes einfließen.

## Galerien und Händler

Es ist nicht ganz einfach, im Internet Informationen über einen reinen Händler (nur auf dem Sekundärmarkt tätig) oder einen Makler zu finden, denn diese Verkäufer pflegen eine gewisse Vertraulichkeit (vor allem Makler). Um sich über die Vertrauenswürdigkeit des Händlers zu vergewissern, informieren Sie sich bei einem spezialisierten Berater oder bei einem Sammler, der schon Werke bei ihm gekauft hat. Wenn Ihr Verkäufer eine Kunstgalerie ist, gestaltet sich die Jagd nach Informationen leichter, denn jede Galerie hat eine Website, auf der sie ihre Aktivitäten und ihre Künstler präsentiert. Zu den Informationen, die man entschlüsseln muss, um sich ein Bild über die Vertrauenswürdigkeit und die Solidität einer Galerie oder eines Händlers zu verschaffen, gehören der professionelle Werdegang, die Programmgestaltung und die Transparenz dieser Informationen.

*Werdegang*

Befassen Sie sich mit dem Werdegang des Galeristen. Seit wann existiert seine Galerie? Welche Erfahrungen hat er in der Kunstwelt? Verfügt er über ein fundiertes Kunstwissen (Ausbildung oder frühere Berufserfahrung)? Besitzt er eine oder mehrere Galerien? Welche Projekte hat er? Welche Ambitionen hat er für die Künstler, die er vertritt?

*Teilnahme an internationalen Messen*

Wenn die Galerie an renommierten internationalen Messen teilnimmt, ist das ein gutes Zeichen! Die Auswahl der Galerien für solche Fachmessen ist nämlich sehr strikt. Viele möchten teilnehmen, nur wenige sind auserwählt. Außerdem können Galerien sich mithilfe dieser Messen weltweite Bekanntheit schaffen und ihren Künstlern den Weg zu großen Sammlern oder bedeutenden Institutionen bahnen.

*Ein seriöses Programm*

Studieren Sie die Programmgestaltung der Galerie außerhalb der Messen. Organisiert sie regelmäßig Ausstellungen? Wie viele Künstler vertritt sie? Wenn man etablierte, anerkannte Künstler bei ihr antrifft, ist das ein Zeichen für ihre Vertrauenswürdigkeit. Wenn die Galerie nur junge, noch unbekannte Künstler vertritt, ist ein Portfolio von 10 Gegenwartskünstlern schon ganz ansehnlich. Die renommierten Galerien für zeitgenössische Kunst vertreten 20, 30 oder sogar 40 Künstler! Galeristen, die auch auf dem Sekundärmarkt tätig sind, haben mitunter einen eindrucksvollen Katalog von 100 oder 150 Künstlern! Diese große Diversität bezeugt den Reichtum ihres Bestandes.

Beachten Sie auch, ob die Galerie ihre Künstler in großen (öffentlichen oder privaten) Sammlungen unterbringen kann, und ob sie es schafft, sie in tonangebenden Ausstellungen zu platzieren... Diese Arbeit ist wichtig, denn sie baut den Lebenslauf des Künstlers mit auf und verhilft ihm zu internationaler Anerkennung.

*Qualität der Information*

Die Aufklärung der Kunden gehört zur Arbeit des Galeristen oder Händlers, der dazu verpflichtet ist, schriftliche Informationen über das Werk (Provenienz, Authentizität, Zustand, diverse Qualitäten oder Fehler) und den Künstler (Biografie, Ausstellungen, Veröffentlichungen, Bekanntheit, usw.) bereitzustellen, und dessen Vertrauenswürdigkeit sich zudem an seinem Engagement nach dem Kauf messen lässt. Ein guter Galerist wird Sie über die Entwicklung des Künstlers, den Sie verfolgen oder den Sie gekauft haben, über seine neuen Werke und Veröffentlichungen, Preise oder Ausstellungen auf dem Laufenden halten.

Kunst KANN eine Investition sein. Wie Investoren sind sich Sammler des Geldwertes der Werke, die sie besitzen, bewusst. Investieren Sie in Werke, die Sie kennen und denen Sie vertrauen. Wenn Sie kein Kunstkenner sind und trotzdem in Kunst investieren möchten, setzen Sie lieber auf einen anerkannten Galeristen...

#### *Rentabilität*

Wenn Sie ein Kunstwerk für mehr als eine Million Dollar kaufen, ist kaum mit einer kurzfristigen Rentabilität zu rechnen. Dennoch ist der oft zitierte Leitsatz der Galerien „die teuersten Kunstwerke sind die besten Investitionen“ mit Zahlen belegbar. Das obere Marktsegment ist wesentlich stärker und rentabler als das der gewöhnlicheren Werke. Die Rentabilität des Kaufes von Kunstwerken beruht vor allem auf dem Renommee des Künstlers. Je bekannter und berühmter der Künstler, desto dichter sein Sekundärmarkt und desto geringer das Risiko. Bei diesem Spiel profitieren Sammler mit einem Durchschnittsbudget oberhalb von 10.000 € stärker von steigenden Preisen.

#### *Kunstfonds*

In der letzten Zeit haben sich Kunstfonds vermehrt. Kunst ist zu einer alternativen Form von Finanzanlagen geworden, in die vor allem eine betuchte Kundschaft investiert. Der Eintrittspreis in Kunstfonds liegt selten unter 10.000 \$ und oft über 100.000 \$. Für diesen Preis erhalten Sie den „Teil“ einer Kunstsammlung oder den „Teil“ eines bestimmten Kunstwerks. Diese Investitionsfonds beruhen im Allgemeinen auf Direktkäufen bei Galerien, Händlern, Auktionshäusern oder Künstlern.

Erstes Problem: Sie sind vollkommen vom Käufer abhängig. Vergewissern Sie sich, dass er vertrauenswürdig ist (er muss Experte auf finanzieller und auf künstlerischer Ebene sein).

Zweites Problem: Das künstlerische Interesse ist eher beschränkt! Sie besitzen zwar einen Teil eines Kunstwerks, haben aber keinerlei realen Genuss daran! Es macht doch wesentlich mehr Spaß, mit seinem Kunstwerk zu leben...

#### *Kaufen Sie, was Sie mögen*

Normalerweise werden Sie Ihr Kunstwerk nicht verstecken... Sie werden mit ihm leben. Umso wichtiger ist es, ein Werk zu kaufen, das Sie mögen. Investieren Sie nicht nur des Geldes wegen in Kunst! Die Freude, die sie Ihnen bringen wird, geht darüber weit hinaus. Wenn Sie Kunst kaufen, dann investieren Sie auch in sich selbst, Sie investieren in eine andere Einstellung, einen neuen Blick auf das Leben und die Welt, die Sie umgibt... Eine Investition, die Ihr Leben bereichern wird. Wenn man sich die am höchsten bewerteten Sammlungen genauer ansieht, so stellt man fest, dass sie alle mit Intelligenz und Leidenschaft aufgebaut wurden! Sie besitzen eine echte Identität. Keine ähnelt einem kommerziell korrekten Wertpapierbestand.

Der Dialog mit Galeristen, Kunstkritikern, Beratern und Künstlern schärft Ihren Blick und bildet Ihre Kenntnis und Ihr Gespür aus - unerlässliche Fähigkeiten, um intelligent zu kaufen. Begegnungen, Besuche, Lesen werden aus Ihnen einen umsichtigen Sammler machen, und mit zunehmender Erfahrung wird Ihnen die Sammlertätigkeit immer mehr Freude bereiten.

#### *Reiben Sie sich an der Kunst*

Neugier und Enthusiasmus sind die zwei Standbeine des Sammlers. Haben Sie keine Angst vor Magenverstimmungen! Wenn die Ausstellungen und Kunstmesse von hoher Qualität sind, nähren sie, ohne je Völlegefühle zu verursachen. Wählen Sie Ausstellungen, Museen, Messen und Konferenzen sorgfältig aus. Je mehr Sie lernen, desto größer wird Ihr kritisches Verständnis und desto treffender und persönlicher werden Ihre Entscheidungen.

#### *Finden Sie die richtigen Informationen*

Sicher haben Sie schon gehört, man solle nicht mit den Ohren, sondern mit den Augen kaufen. Gewiss, man darf sich nicht von Gerüchten und Gerede überzeugen lassen, man muss das Werk mögen. Das heißt aber nicht, dass man sich nicht informieren muss. Im Gegenteil, in den richtigen Informationen liegt die Stärke. Bevor Sie Ihre Entscheidung treffen, sammeln Sie so viele Informationen wie möglich, befragen Sie mehrere Fachleute, vergleichen Sie die Angaben.

### Preise aushandeln

#### *Mit wem ?*

Das Werk gefällt Ihnen, übersteigt aber die zur Verfügung stehenden Mittel? Lassen Sie sich nicht einschüchtern, fragen Sie die Galerie oder den Händler, ob er Ihnen helfen kann. Galerien und Kunsthändler stehen Verhandlungen häufig offen gegenüber (vor allem auf Kunstmesse) und können Preisnachlässe von 5 % bis 15 % einräumen.

Manche Verkäufer bieten auch Ratenzahlungen an. Aber Vorsicht – während diese Gepflogenheiten, Preisnachlässe oder günstige Zahlungsbedingungen bei Galerien und Händlern und sogar bei Online-Geschäften häufig anzutreffen sind, sind sie im Auktionsaal unmöglich! Bei Auktionen ist ein Zuschlagspreis ein Zuschlagspreis - nach dem Hammerschlag wird nicht mehr verhandelt.

#### *Für welche Kunstwerke?*

Im Allgemeinen ist es leichter, Preisnachlässe für Nachwuchskünstler auszuhandeln (Künstler, die noch keinen etablierten Marktwert haben), als für schon bekannte und gehandelte Künstler. Die Bekanntheit eines Künstlers kann für Sie zum Nachteil werden, denn je größer die Nachfrage, desto schwieriger wird es, den Preis auszuhandeln.

Der Franzose Jean-Jacques Rousseau behauptete: „Das erste Gefühl des Menschen war das seiner Existenz, seine erste Sorge die seiner Erhaltung.“ Dasselbe gilt für das Kunstwerk, das gepflegt werden muss, um Schäden zu vermeiden und seinen Verfall hinauszuzögern.

### *Vorbeugende Konservierung*

Schließen Sie eine Versicherung ab, die Sie vor Diebstahl und Beschädigung z.B. durch einen Wasserschaden oder einen Brand, schützt, und betreiben Sie vorbeugende Konservierung. So werden Sie so lange wie möglich an Ihrem Kunstwerk Freude haben, es womöglich an nachfolgende Generationen weitergeben oder es in bestmöglichem Zustand weiterverkaufen, ohne dass sein Wert aufgrund irgendwelcher Schäden gemindert wird.

Zunächst ist es unerlässlich, auf die Umweltfaktoren zu achten, die so stabil wie möglich sein sollten: Das Werk sollte minimalen Temperatur- und Feuchtigkeitsschwankungen und keinem direkten Tageslicht ausgesetzt sein. Gemälde, Zeichnungen und Fotografien sind vor Sonnenlicht zu schützen, denn die Wärme, die sie erzeugen und ihre ultravioletten Strahlen schädigen das Material.

### *Malerei auf Leinwand / wenig empfindlich*

Im Laufe der Zeit zieht sich die Leinwand zusammen oder weitet sich, die Farben oxidieren und verändern sich, ihre Oberfläche wird faltig. Bei einer Raumtemperatur um 20 °C liegt die ideale Luftfeuchtigkeit bei 55 %.

### *Werke auf Papier, sehr empfindlich*

Licht, Wärme und Feuchtigkeit sind die Hauptfeinde des Papiers, das sich chemisch verschlechtert. Die Umgebung muss gesund sein, um Schimmelbildung zu verhindern. Papier ist empfindlich gegen Staub, saure Substanzen und gewisse Insekten, die sich davon ernähren.

### *Werke aus Holz / resistent*

Meiden Sie Temperatur- und Feuchtigkeitsschwankungen und Insekten! Wie bei Kunstwerken auf Leinwand liegt die ideale Luftfeuchtigkeit bei 55 % und die Temperatur bei 20 °C.

### *Fotografie / sehr empfindlich*

Nur mit größter Vorsicht manipulieren und direkten Kontakt mit der Haut vermeiden. Sie reagieren sehr empfindlich auf Temperatur- und Feuchtigkeitsschwankungen und müssen vor direktem Lichteinfall geschützt werden.

### *Werke aus Metall / resistent*

Zur Vermeidung von Rost empfiehlt sich eine Luftfeuchtigkeit von höchstens 30 %.

### *Zeitgenössische Werke und Mischtechniken / die Empfindlichkeit hängt von den Materialien ab*

Neue Werke müssen geschützt werden und unter ihrer Erhaltung zuträglichen Bedingungen ausgestellt werden. Dokumentieren Sie sich oder fragen Sie einen Restaurator um Rat, wie die Materialien am besten zu erhalten sind und das Kunstwerk geschützt werden sollte.

Wenn Sie ein anomales Verhalten Ihres Kunstwerks und seiner Materialien feststellen (Veränderung der Farben, Verformung, Volumenrückgang etc.), sind die Konservierungsbedingungen wahrscheinlich nicht optimal und Sie sollten schnellstens einen Fachmann um Rat fragen.

# artprice.com™

Artprice.com, Weltmarktführer für Kunstmarktinformationen, bietet einen einzigartigen Zugang zu Informationen über weltweite Versteigerungen der bildenden Kunst. Sie sind Käufer, Verkäufer, oder möchten in Kunst investieren? Bei Artprice.com erfahren Sie die Preise der Kunstwerke.

Artprice.com ist die Referenz-Website, auf der Sie detaillierte Informationen über zukünftige und vergangene Auktionen finden, Markttendenzen verfolgen und erfahren, wie der Markt Ihrer Künstler sich entwickelt.

ArtMarketInsight, die Presseagentur von Artprice.com, analysiert und enthüllt die geheimsten Mechanismen des weltweiten Kunstmarkts und veröffentlicht durchgehend Kunstmarktrends für die größten Agenturen und 6.300 Pressetitel aus der ganzen Welt.

Einer ständig steigenden Markttransparenz verbunden, erhebt, bearbeitet und analysiert Artprice.com mit seinen Spezialisten, Kunsthistorikern und -ökonomen seit 1997 Daten und Informationen aus 4.500 Auktionshäusern. Daraus entstand die umfangreichste Datenbank der Welt mit über 27 Millionen Indizes und Marktwerten, Auktionsergebnissen und detaillierte Ankündigungen öffentlicher Versteigerungen, vom 17. Jahrhundert bis zum heutigen Tage, für über 500.000 Künstler.

Experte, Galerist, Konservator, erfahrener Sammler oder Anfänger - bei Artprice.com finden Sie in einem breitgefächerten Angebot unbeschränkter Abonnements ab 99 € pro Jahr das nötige Rüstzeug und den Service, die es Ihnen ermöglichen, optimale Geschäfte abzuschließen.

*Collecting 101* erschien anlässlich der ART STAGE SINGAPORE vom 24. bis 27. Januar 2013.

©2013 by artprice.com

Limitierte Auflage  
In Singapur gedruckt