

III. Kunstwerte – Welchen Preis hat meine Kunst?

3. Welche Faktoren bestimmen den Preis im Kunstmarktgeschehen (- und was ist der rechte Preis für mein Werk)?

Mit der Ermittlung des individuellen **Grundpreises (Link zu III.1.)** wie der individuellen **Verortung (Link zu III.2.)** im Kunstmarktgeschehen ist ein tragfähiges, gedankliches Fundament erarbeitet worden, auf dem in einem nächsten Schritt die persönliche Vermarktungsstrategie aufbauen sollte. Bevor wir uns nun diesen individuellen strategischen Überlegungen widmen können, kann möglicher Weise überaus hilfreich sein ein Blick auf das Handeln derer, die Tag für Tag mit atelierfrischen Kunstwerken handeln. Nicht von ungefähr kommt der Preisgestaltung durch Galeristinnen und Galeristen im Kunstmarkt oftmals die entscheidende (Erst-) Bedeutung zu.

Grundsätzliche Spielregeln:

1. Preise für Werke eines Künstlers fallen nie.
2. Es gibt keine Sonderangebote und keine 99 Euro Preise.
3. Werke werden nie unmittelbar mit Preisschild versehen.
4. Werke desselben Künstlers haben bei gleicher Größe den gleichen Preis, unabhängig von der Qualität (und der Nachfrage nach) der Arbeit

zentral: Sorgsamer Aufbau der Karriere einer Künstlerin/ eines Künstlers im Zeitenlauf.

Seit den Impressionisten und dem Pariser Galeriegeschehen des vergangenen Jahrhunderts hat sich am Kunstmarkt für den Bereich der Malerei ein Berechnungsmodell etabliert, welches überaus geschickt Kostenäquivalenz herstellt und allein schon dafür einen näheren Blick verdient:

Höhe plus Breite (je in cm) x persönlichen Multiplikator gleich Verkaufspreis.

Zur Illustration eine Beispielrechnung:

Papierarbeit eines Künstlers Din A 4: $21+29 \times \text{Faktor } 7 = 350,-$ Euro
Gleicher Künstler Tafelbild/Öl auf LW $20+30 \times \text{Faktor } 17 = 850,-$ Euro

Spannend wird die Betrachtung, wenn die Seitenlänge der LW jeweils verdoppelt wird:

Format Tafelbild/Öl auf LW $40+60 \times \text{Faktor } 17=1700,-$ Euro

Dies zeigt, für den Preis sind die Längenverhältnisse entscheidend, nicht die Flächenverhältnisse, also wird der

Preis verdoppelt bei vervierfacher Fläche des Bildes, in der Folge

erscheint ein kleines Bild unverhältnismäßig teuer, dies besonders augenscheinlich, wenn die Bilder nebeneinander hängen.

Dennoch ist der Vorteil nicht von der Hand zu weisen: Ähnliche Fixkosten werden gleichermaßen im Preis abgebildet, wirken sich in kleineren Werken aber stärker aus. Da insbesondere Großformate nun aber für nur wenige Sammler/ Käufer in Betracht kommen, die nämlich entsprechenden Raum vorhalten können, die Nachfrage nach kleineren und insbesondere mittelgroßen Werken damit ungleich höher ist, wirkt sich dies bei sachgerechter Preisstruktur nicht negativ auf das Einkommen der Künstlerin, des Künstlers aus.

Die Qualität einer Arbeit spiegelt sich übrigens regelmäßig nicht im Preis wieder, die Entscheidung wird dem Markte überlassen, oftmals auch erst dem Sekundärmarkt im Wiederverkaufsfalle oder dem Auktionsgeschehen.

Wie die Beispielrechnung zeigt, kommt neben der linearen Kostenverteilung insbesondere dem persönlichen Multiplikator („Faktor“) eine besondere Bedeutung zu. Dieser ist nirgendwo fixiert, sondern ergibt sich fließend aus Künstlervita (Ausbildung/Preise/Stipendien etc.), der Verortung innerhalb eines Galeriesystems („Künstlerin/Künstler der Galerie“/„Junge Kunst“), des definierten

Kunstmarktes, der konkreten Nachfrage am Markt und ähnlichem. Der Wert verändert sich günstigen falls im Zeitenlauf, wobei es dabei keine unmittelbare Kopplung an den Sekundärmarkt gibt, Auktionsergebnisse etc. erfahren allenfalls eine mittelbare Einbeziehung.

Die Verwendung eines solchen Faktors bzw. derer mehrerer ermöglicht elegant preisliche Differenzierungen innerhalb des künstlerischen Werkschaffens und erhöht durch die klare Struktur die Transparenz in der Preisgestaltung. Klarheit und Transparenz schaffen neben der Verwirklichung hoher künstlerischer Qualitätsstandards jene „Glaubwürdigkeit“, ja die Vertrauensbasis, die unverzichtbar ist, sollen ernstzunehmende Kunstkäufer und Sammler meine Werke ankaufen.

Zum Abschluss noch eines, ist eine Preislinie gefunden, sollte diese auch beibehalten werden, unabhängig davon, wo die Bilder verkauft werden. Rabatte sind freilich denkbar, sollten aber eher restriktiv gehandhabt werden. Will ich als Künstlerin oder Künstler Interessierten preiswertere Optionen für einen Erwerb meiner Kunst bieten, ist die Herausgabe von Editionen (in überschaubarer Auflage!) oftmals ein probater und –vor allem- systemkonformer Weg in dem gefundenen Preisgefüge.

Checkliste: Wie komme ich selbst zu einem akzeptablen Preis für mein Werk?

1. Wertbestimmung unter produktions-ökonomischen Gesichtspunkten, kostenorientiert. Grundwert als erster Anhalt.
2. Verortung des eigenen Werkes im vor allem regionalen/nationalen Kunstmarktgeschehen: Welche Preise konnte ich bisher für meine Arbeiten erzielen? Wie stehe ich im Vergleich zu ähnlich arbeitenden Kollegen, wie zu den lokalen, nationalen Größen dar, was unterscheidet mich und meine Arbeit von denen und deren Wirken? Hier ist EHRlichkeit gegenüber der eigenen Arbeit gefragt!!!!
3. Festlegung einer persönlichen Bemessungsgröße wie Berechnungsform.
4. Konsequente Umsetzung und Promotion. Entwicklung einer persönlichen Glaubwürdigkeitsstrategie.
5. Verknappung steigert tendenziell Nachfrage. Der Kampf ums Unikat.
6. Option der Edition, differenzierte Preisgestaltung.

(ck2010)