

# Wie kalkuliere ich den Preis für ein Kunstwerk?

von Klaus Bittner

Der Preis wird von vielen unterschiedlichen Faktoren bestimmt, die je nach Gewichtung groß oder klein sein können.

## 1) Ideeller Wert:

Der Künstler bestimmt nach seiner individuellen Beurteilung, ob es sich um ein besonders herausragendes Werk, ein Werk von durchschnittlicher oder minderer Qualität handelt.

## 2) Arbeitsmaterial:

Papier, Leinwand, Farben, Pinsel, Rahmen, Materialien für Installationen etc.  
Diese Kosten müssen unbedingt in die Preisgestaltung einfließen.

## 3) Arbeitszeit:

Je nach Art der Arbeit kann die Arbeitszeit lang oder kurz sein. Dies sagt zwar meistens nichts über die Qualität des Werkes aus, sollte jedoch in die Preisgestaltung einbezogen werden.

## 4) Werkgröße:

Dieses Kriterium hat zwangsläufig Einfluss auf die Faktoren Arbeitszeit und Arbeitsmaterial. Deshalb wird in der Regel der Preis mit der Größe des Werkes auch steigen.

## 5) Entwicklungskosten:

Wenn man kein weltberühmter Künstler ist, wird ca. 90% der Kunstproduktion auf Halde gelegt und gelangt nicht in den Verkauf. Dies bedeutet jedoch nicht, dass diese Arbeit nutzlos war. Im Gegenteil, sie dient der Weiterentwicklung des Künstlers und damit der Verbesserung seiner Werke. Wie im normalen Leben, sollten die Entwicklungskosten für das Produkt „Kunst“ im Preis enthalten sein.

## 6) Die Stellung im Kunstmarkt:

Der Künstler kann eine Beurteilung seiner Stellung im Kunstmarkt vornehmen und dies in die Preisgestaltung einfließen lassen. Wo ist er im Kunstmarkt tätig und in welcher Form? Wie groß ist sein Bekanntheitsgrad, regional oder überregional? Stellt er regelmäßig aus und auf welcher Ebene (Museum, Galerie, Kunstverein oder im Weinlokal um die Ecke)? Zwar sind diese Faktoren in der Regel nicht geeignet die Qualität eines Kunstwerkes zu beurteilen, jedoch werden die Preise im Kunstmarkt (leider) nur noch von solchen Kriterien bestimmt. Hier sollte jeder Künstler für sich selbst entscheiden, in welchem Maße er diese Beurteilung seiner Stellung im Markt in die Preisfindung einbezieht.

## 7) Ateliermiete und Werbungskosten:

Auch hier gilt, was im Konsumgüterbereich üblich ist. Diese Kosten sollten anteilig enthalten sein.

## 8) Vergleich mit Konsumgütern in ähnlicher Preislage:

Bei der Preisverhandlung mit einem potentiellen Käufer, sollte dieser unbedingt auf die Tatsache hingewiesen werden, dass er beim Kauf einer Ware mit dem Kaufhaus nicht handelt und ohne Diskussion den verlangten Preis bezahlt. Der Verhandlungsspielraum sollte also entsprechend klein gehalten werden.

Auch sollte dem Käufer bewusst gemacht werden, dass er die gleiche Menge Geld beim Kauf eines Gebrauchsgegenstandes (z.B. Waschmaschine oder Möbel) ohne Skrupel aufbringt. Er sollte also möglichst beim Erwerb eines Kunstwerkes eine ähnliche Denkweise an den Tag legen.

## 9) Zeitdauer der Befriedigung durch „Betrachten und Besitz“:

Man sollte dem Käufer klar machen, dass seine neue Waschmaschine in der Regel nach 10 Jahren ihren Geist aufgibt, er sich aber am Kunstwerk unendlich lange erfreuen kann, was unbezahlbar ist.