

VERKAUFSPLATTFORM ARTCRATER.COM

## Wie Kunstbesitzer diskret liquide werden

von: Christiane Fricke  
Datum: 21.03.2019 16:15 Uhr

Sammlern wird es oft schwer gemacht, sich von Kunst wieder zu trennen, um Neues zu erwerben. Der Internetdienstleister artcrater.com bietet Abhilfe.



Gudrun Wurlitzer

Die Architektin und Sammlerin ging Anfang 2019 mit der Verkaufsplattform artcrater online.

(Foto: Bernd Jaworek für artcrater)

**Düsseldorf.** Welcher Sammler weiß das schon? 38 Prozent der in Auktionen angebotenen Kunst wird nicht zugeschlagen, 28 Prozent unter Preis verkauft. Und wer schon einmal versucht hat, mit einem einst erworbenen Kunstwerk wieder beim Galeristen vorstellig zu werden, erlebt nicht selten eine Enttäuschung. „Wenn du Kunst kaufst, bist du der König. Wenn du sie verkaufen willst, bist du das A...“, formuliert die Website der Verkaufsplattform Artcrater.

Eine Arbeit beim Galeristen in Kommission zu geben und dann jahrelang nichts mehr von ihm zu hören – das hatte Gudrun Wurlitzer irgendwann einmal satt. Im Dezember 2018 gründete die in Berlin lebende Sammlerin und Architektin die Verkaufsplattform „artcrater.com“.

Artcrater ist ein Sammlernetzwerk, das ähnlich funktioniert wie eine Börse, jedoch nicht öffentlich. Wer sich registriert, kann Kunst diskret unter einem Alias-Namen von Sammler zu Sammler sowohl anbieten als auch verkaufen.

Auch ausgewählte Händler können Mitglied werden. Fünf Prozent Provision nimmt Artcrater auf eine erfolgreiche Vermittlung vom Verkäufer und vom Käufer. Und wer nicht gewerblich handelt, muss auch keine Mehrwertsteuer abführen.

### Aktuelle Club-Events



**MITTWOCH, 08.05.19, 18:30**  
**München: Wie weit gehen Sie, um beliebt zu sein?**

**ZUM WIRTSCHAFTSCLUB**

### Sammlungen müssen sich weiterentwickeln

Mit der neuen Verkaufsplattform reagiert Wurlitzer auf einen Trend. Sie hat vor allem Sammler im Auge, deren Liquidität für Neuanschaffungen nicht ausreicht. „Ich kauf jetzt nichts mehr Neues“, hört sie in den letzten Jahren immer häufiger. „Seit vier Jahren wird es immer schwieriger, sich von Kunst zu trennen. Und auf den Auktionen läuft es auch nicht mehr so gut“, ergänzt die Unternehmerin. **Kunst muss jedoch liquider werden, damit Sammlungen sich weiterentwickeln können.“**



**KUNSTMESSE**

### Rundgang über die Tefaf in Maastricht – Ein Eldorado für Altmeister

Zweieinhalb Monate nach dem Start zählt das exklusive Sammlernetzwerk bereits 375 Mitglieder, und der Umsatz liegt im sechsstelligen Bereich bei Durchschnittspreisen von rund 40.000 Euro.

Mit nicht viel mehr als einem Zehntel hatte Wurlitzer beim Start Anfang 2019 gerechnet, was ungefähr dem statistischen Durchschnitt entspricht, den der jüngst erschienene Art Market Report der Art Basel – UBS für „Online only“-Verkäufe ermittelt hatte.

Den Erfolg schreibt Wurlitzer nicht zuletzt ihrem Ruf als gut vernetzte Sammlerin zu. Man hat Vertrauen zu der Architektin, die zusammen mit ihrem Mann seit 30

Jahren zeitgenössische Kunst sammelt. In die Waagschale kommen auch die vergleichsweise preisgünstigen Transaktionskosten.

Wer ein mittelgroßes Bild nach London in eine Auktion gibt, hat allein schon Transportkosten von 1.000 Euro zu berappen. Noch mal 1.000 Euro kostet der Rücktransport, wenn es auf der Versteigerung floppt. Verlorenes Geld, „verbrannte“ Kunst.

Ausbaufähig ist die Zusammensetzung der ca. 590 Künstler, mit denen das Start-up auf seine Startseite lockt. Artcrater setzt auf die vielversprechenden, aber leider damit auch auf die allseits schon vertretenen Namen.