

# Diskret liquide werden

## Artcrater hilft Sammlern, Kunst zu handeln

DÜSSELDORF - Welcher Sammler weiß das schon? Bei 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. Alles Daten von der Verkaufsplattform Artcrater, die auf ihrer Website recht derb wirbt: „Wenn du Kunst kaufst, bist du der König. Wenn du sie verkaufen willst, bist du das A...“

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 Artcrater. Es 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. Und wer nicht gewerblich handelt, muss keine Mehrwertsteuer abführen.

Wurlitzer hat mit ihrer Idee vor allem Sammler im Auge, deren Liquidität für Neuanschaffungen nicht ausreicht – weil sie Werke aus ihrer Sammlung nicht verkaufen können. „Ich kauf jetzt nichts Neues mehr“, hört sie in den letzten Jahren immer häufiger. „Seit vier Jahren wird es immer schwieriger, sich von Kunst zu trennen“, ergänzt die Unternehmerin. „Kunst muss jedoch liquider werden, damit Sammlungen sich weiterentwickeln können.“

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 1000 Euro zu berappen. Noch mal 1000 Euro kostet der Rücktransport, wenn es auf der Versteigerung floppt. Verlorenes Geld, „verbrannte“ Kunst. (HB)