

Wie ich für meine Werke die Preise ermittle

Wer sich anschaut, zu welchen Preisen Werke einiger Künstler auf den Kunstmärkten dieser Welt gehandelt werden, zweifelt verständlicherweise am Sinn solchen Treibens und dem Verstand der Beteiligten. Allein mit den Gesetzen des Marktes ist solches Geschehen, sind solche Preise sicherlich nicht zu begründen.

Mit der Feststellung „*Kunst ist schön, macht aber viel Arbeit*“, benannte Karl Valentin, worauf es meiner Meinung nach bei der Preisfindung ankommt. Auf der einen Seite sehen wir den Kunstfreund, dem ein Werk gefällt und der bereit ist, sich für dieses Werk von einer bestimmten Summe seines Geldes zu trennen – dem dieses Werk also ‚etwas wert‘ ist (der aber auch oft zweifelt, ob es wirklich so viel wert ist). Auf der anderen Seite wartet der Kunstschaffende, der nicht nur viele Stunden daran gearbeitet hat, sondern dem auch nicht unerhebliche Unkosten entstanden sind. Er, der ja gewissermaßen sein eigener Arbeitnehmer und Arbeitgeber ist (je nachdem von welcher Seite er sein Schaffen betrachtet), möchte durch den Verkauf seiner Arbeiten nicht nur auf seine Kosten kommen, sondern auch sein Schaffen (seine geistig-künstlerische und auch seine handwerkliche Leistung) honoriert sehen.

Was ich jeweils für meine Arbeiten fordere, orientiert sich an der sogenannten ‚**Gewerke-Kalkulation**‘. Dazu erfasse ich zunächst die mir entstandenen Kosten, also was ich (anteilig) für Material (z.B. Farben, Leinwand, Einrahmung) und Produktionsmittel (z.B. Werkzeuge, Druckerpresse) ausgegeben habe. Sodann halte ich fest, wie viele Stunden ich an diesem Werk gearbeitet habe (z.B. Vorbereiten der Druckplatte, das eigentliche Radieren und Ätzen der Platte, Einfärben und Drucken). Als Stundenlohn berechne ich 15 € (also was ungefähr ein Facharbeiter netto verdient). Auf die sich ergebende Zwischensumme wird für die geistige Leistung prozentual ein Künstlerhonorar geschlagen (meist sind dies 100% - ich begnüge mich mit 50%), dieses ist der Gewinnmarge des Unternehmers vergleichbar. Ist mit der Vermarktung einer Arbeit eine Galerie betraut, ist dies meist das Honorar der Galerie.

Nun können Sie selbst beurteilen, wie gerecht oder berechtigt meine Forderungen sind.

Möchten Sie zu diesem Thema mehr erfahren? Dann empfehle ich Ihnen folgende Lektüre:

Yvonne Schwarzer (Hg.): Über die Kunst Kunst zu verkaufen.

2.Aufl. 2005; ars momentum Kunstverlag, Witten

Michael Schulze: Geld und Kunst – Eine Collage

In: Iablis – Jahrbuch für internationale Prozesse (www.iablis.de) 13.Jahrgang 2014