

TOPIC 4

Ich möchte eine Ikone verkaufen – wie gehe ich vor?

Dr. phil. Stefan Brenske, Kunsthistoriker und Ikonenspezialist, Buchautor, bekannt u.a. aus der ndr-Fernsehsendung *lieb & teuer*

Ikonensammler begegnen sich nicht selten auf entsprechenden Events der Szene, wie etwa Ausstellungseröffnungen in den Museen (in Deutschland beispielsweise Frankfurt am Main und Recklinghausen) oder Fachpräsentationen. Der Kreis derer, die beispielsweise in Deutschland, ein, zwei oder drei Ikonen besitzen ist unüberschaubar gross. Echte Sammler hingegen, die ein Dutzend hochwertiger Ikonen und mehr besitzen gibt es nur wenige hundert. Die aktiveren darunter kennen sich, besuchen sich teilweise, tauschen Informationen und gelegentlich auch Ikonen (auf diese Weise sind aus den frühen Sammlern nicht selten die ersten Händler hervorgegangen). Auch Freundeskreise der Ikonenmuseen, Reisezirkel und ähnliches sind Netzwerke. Häufig finden Ikonen über solche Kreise einen neuen Besitzer.

Ein zweiter wichtiger Kanal sind die Händler. In jedem der klassischen Sammlerländer gibt es meist zwei, drei oder mehr, die sich teilweise schon in zweiter oder dritter Generation eingehend mit dem Thema befassen und stets auch auf der Suche nach erstklassigen Stücken für den Ankauf oder die Vermittlung sind.

Auktionshäuser verfügen nur in Ausnahmefällen über die erforderliche Kompetenz für Ikonen. Auch hat ein allgemein stark zurückgehendes Angebot an erstklassigen Ikonen dazu geführt, dass gute sammelwürdige Ikonen nur noch sehr selten auf den Agenden der renommierten Häuser stehen.

Grundsätzlich sind durch das Internet heute die Unkundigen und entsprechende Interessenten und Vermittler nur wenige Mausklicks voneinander entfernt. Im Zweifel wird man sich eher an eine bekannte Handelsfirma wenden als an eine unbekannt Privatperson. Je höher die Bekanntheit, Sichtbarkeit (Präsenz auf den relevanten Plattformen) und das Renommee des Ansprechpartners, desto geringer ist das Risiko für den Verkäufer, übervorteilt oder gar betrogen zu werden (Ikone weg, Zahlung bleibt aus).

Der Verkaufswillige sollte digitale Fotos (Smartphonequalität genügt fürs erste) und die begleitenden Dokumente (Ankaufsrechnungen, Expertisen u. dgl.) parat haben. Das erleichtert den Entscheidungs- und späteren Abwicklungsprozess für beide Seiten.