

In Österreich beginnt die Geschichte des Auktionshandels mit dem Interesse des österreichischen Monarchen Joseph I. (* 26. Juli 1678 in Wien; † 17. April 1711) dem Wucher in der Geldbeschaffung ein funktionierendes Instrument entgegenzusetzen.

Mehr als 300 Jahre nach seiner Gründung durch Kaiser Joseph I. ist das Dorotheum in Wien das mit Abstand größte Auktionshaus im deutschen Sprachraum, führend in Mitteleuropa und auch eines der ältesten und größten Auktionshäuser der Welt.¹

Nach dem Krieg blieb das DOROTHEUM weiterhin Marktführer und nur wenige Versuche von Neugründungen von Auktionshäusern hatten längere Lebensdauer. Das änderte sich ab den 90iger Jahren als neue Konkurrenz den Markt belebte. Nach der Privatisierung des staatlichen Auktionsriesen DOROTHEUM wurde der Markt neu aufgeteilt und mit neuen Chancen versehen. Die Digitalisierung ermöglicht nunmehr kleinstrukturierten Unternehmen im Markt mitzuspielen. Eine Sonderstellung unter den Konkurrenten nimmt das Auktionshaus IM KINSKY ein, das durch sein schnelles Wachstum in den letzten 25 Jahren überzeugte.

Seit 25 Jahren führt IM KINSKY Kunstversteigerungen durch. Mit einer neuen Geschäftsführung unter Christian La Garde positioniert sich das Haus auf insgesamt 1600 m².²

Nicht zu vergessen sind die Niederlassungen internationaler Auktionshäuser wie SOTHEBY'S, CHRISTIES, NEUMEISTER usw., die Österreich als Standort für ihre Akquisition nützen.

Die in den letzten Jahren in Wien gegründeten Auktionshäuser wie RESSLER Kunstauktionen, AUSTRIAN AUCTION COMPANY, LEHNER Kunstauktion, HASSFURTER Auktion, AMADEUS Auktion, DEUTSCH Auktion usw., drängen auf den österreichischen Kunstmarkt. Diese kleineren Auktionshäuser agieren noch in realen Räumen, veranstalten Besichtigungen, publizieren Kataloge und nutzen alle digitalen Kanäle, um neue Kunden anzusprechen. Sie verhalten sich somit ähnlich wie die beiden Marktführer.

Im Internet agieren Betreiber von Datenbanken wie ARTNET und ARTPRICE, die ihren Kunden Auktionen oder Verkaufsplattformen zur Verfügung stellen. Der Markt stellt sich nunmehr digital, multipräsent und weltweit dar. Kann man hier noch einen professionellen Markt erwarten, steigern sich die digitalen Plattformen, die kunstrelevant sind, in Mischformen zwischen direkter Verkaufsplattform und Auktion. Die Unterscheidung der Systeme und realistische Einschätzung obliegt dem Erfahrungsschatz des Nutzers.

In der ONLINEAUKTION garantiert das Auktionshaus das Vorhandensein des durch Experten geprüften und beschriebenen Objekts und die ordnungsgemäße Abwicklung nach Ankauf. Es schränkt sich aber die Gebotsabgabe auf Bildschirm an Computer, Tablet und Mobiltelefon ein.

In der INTERNET-LIVE-AUKTION wird mittels Personal Computer, Notebook, Tablet PC und Smartphone oder am Ort des Auktionshauses im dortigen Versteigerungssaal oder per Telefon geboten. Dabei kann man die Auktion in Echtzeit miterleben und beobachten.

Die Varianten der Auktionsformen, die sich mit dem Internet verschränken, werden durch künstliche Intelligenz noch weitere Entwicklungen bringen.

Wenn man im Auktionsaal als Bieter herausgefordert wird, werden Emotionen frei, welche das weitere Handeln bestimmen. So kommt es zu Geboten, die manchen siegreichen Käufer erst bei

¹ <https://www.dorotheum.com/de/c/ueber-uns-28/> DOROTHEUM seit 1707

² <https://imkinsky.com/de/ueber-uns#content> IMKINSKY seit 25 Jahren

Vorlegen der Rechnung auf seinen eigentlichen Preis aufmerksam machen. Das Phänomen der Überzahlung wird in der Spieltheorie „des Siegers Fluch“ genannt.³

Hintergrund dieser Preisfindung sind Informationsasymmetrien im Markt. Während der Anbieter seine Ware zu einem höchstmöglichen Preis verkaufen will, möchte der Bieter die Ware zu einem möglichst niedrigen Preis ersteigern. Der Anbieter kennt dabei häufig nicht die Zahlungsbereitschaft der Interessenten. Die Bieter kennen zwar ihre eigene Zahlungsbereitschaft, aber nicht die Zahlungsbereitschaft der anderen Interessenten. Es kommt daher vor, dass ein Bieter sich von anderen Bietern beeinflussen lässt und mehr bietet als ursprünglich geplant.⁴

Die Auktion braucht aber nicht nur den Käufer, sondern auch den Einlieferer, der die Ware bringt. Da kommen folgende Situationen zum Tragen:

1. Es handelt sich um einen Nachlass, und die Erben versuchen die Sammlung, Kunst und Antiquitäten über die Auktion zu verkaufen
2. Auflösung von historischer Einrichtung, Kunst und Antiquitäten aus öffentlicher Hand
3. Angebote aus privatem Besitz
4. Sammler, die sich von einem Teil der Sammlung trennen
5. Händler, die die Vermarktung über die Auktion vorziehen
6. Auktionshäuser, die selbst den Verkäufer mittels Marketings werben
7. Akquisiteure, die Verkäufer im Umgang mit Auktionen betreuen
8. Verkauf nach Konkurs

Es sind oft die seltsamsten Gründe für die Einbringung zum Verkauf in der Auktion ausschlaggebend, aber immer steht der Tausch der Ware gegen Geld im Hintergrund.

Welche Form nun für den Verkauf über Auktion gewählt wird, ist selbst für Informierte oft nicht zu durchschauen. Grundsätzlich gilt je höherwertig die Ware ist, desto mehr Möglichkeiten ergeben sich. Die Auswahl des Auktionshauses, des Standortes, aber auch die Art der Versteigerung kann sich entscheidend auf den Verkaufserfolg auswirken.

Es gibt mehrere Formen der Auktion, die für die Veräußerung von Objekten zur Verfügung stehen:

- Auktion vor Ort - Angebot wird besichtigt und darauffolgend an Anwesende versteigert
- Auktion mit Katalog - Angebot wird in einem Katalog abgedruckt, in einem Schauraum ausgestellt, im Internet online gezeigt, Versteigerung im Auktionssaal, Bieter im Saal, Telefon, schriftlicher Auftrag
- Auktion Online - Angebot steht nur online, Bieten nur mittels Personal Computer, Notebook, Tablet PC und Smartphone
- Internet-Live-Auktion - Angebot im Schauraum, Bieten mittels Personal Computer, Notebook, Tablet PC und Smartphone, im Auktionssaal, Telefonbieter
- Private Sale - nicht öffentlicher Verkauf über Auktion, Angebot an den Kundenkreis des Auktionshauses, gesonderte Präsentation, diskrete Abwicklung

Der PRIVATE SALE der Auktionshäuser ist, durch die Verwendung der angesammelten Daten zu Käufern, ein sich dynamisch entwickelnder Bereich, der mit Fixpreisen und Provision Objekte höchster Qualität diskret vermittelt. Hier nehmen die Auktionen die Rolle eines vermittelnden Händlers wahr, ersparen sich aber die Kosten der Finanzierung des Objektes.

³ Dossi, Hype! Kunst und Geld (2007) S. 137

⁴ <https://de.wikipedia.org/wiki/Auktion>