



WENG | FINE | ART

INVESTING

„Vorreiter im Kunstmarkt“

Als erstes Kunsthandelsunternehmen ging Anfang des Jahres die Weng Fine Art AG an die Frankfurter Börse. Ihr Kurs schoss gleich in der ersten Woche nach oben. Für Geschäftsführer **Rüdiger Weng** keine Überraschung: Er verzeichnet pro verkauftem Kunstwerk scheinbar Renditen von bis zu 200 Prozent

INTERVIEW AGNES DOMINIQUE DABROWSKI

ARTINVESTOR: Herr Weng, Ihr Unternehmen ist im Januar an die Börse gegangen. Der Kurs schoss bereits in der ersten Woche von 16 auf über 26 Euro und liegt inzwischen sogar über 35 Euro. Haben Sie damit gerechnet?

Rüdiger K. Weng: Dass die Emission ein Erfolg werden könnte, war bereits im Dezember absehbar, als viele Investoren noch vor unse-

Mit dem Relaunch unserer Webseite soll der Bereich Investor Relations weiter ausgebaut werden, um jedem potenziellen Anleger so viele Informationen wie möglich zu geben. Mit der Notierung des Unternehmens an der Frankfurter Börse unterliegen wir auch den dort geltenden Transparenzvorschriften. Unseren letzten Jahresumsatz, gut 6,5 Millionen Euro, sowie wichtige Kennzahlen zeigen wir

Wir werden allerdings zukünftig verschiedene Maßnahmen ergreifen, um die Liquidität der Aktie weiter zu erhöhen. Derzeit denken wir über einen nochmaligen Aktiensplit, eine Kapitalerhöhung und die Ausgabe einer Wandelanleihe nach.

Wie hoch ist die Eigenkapitalquote der Weng Fine Art AG?

Sie beträgt aktuell gut 40 Prozent und damit knapp fünf Millionen Euro. Unser Eigenkapital hat sich seit der AG-Gründung 2004 kontinuierlich erhöht, da wir bisher jedes Geschäftsjahr profitabel gearbeitet haben und immer etwa 90 Prozent der Gewinne thesaurieren. Mittelfristig wollen wir unser Eigenkapital auf mindestens zehn Millionen Euro erhöhen.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie, wie sind die Kompetenzen aufgeteilt?

Die Weng Fine Art beschäftigt neben dem Vorstand derzeit fünf Angestellte, eine Volontärin sowie zwei freie Mitarbeiter. Wir arbeiten jedoch mit einem großen Netzwerk von Dienstleistern, an die wir vieles aussourcen. Ohne dieses Netzwerk wäre ein Handel mit mehr als 1000 Kunstwerken pro Jahr nicht realisierbar. Aufgrund unserer Expansionspläne werden wir den Mitarbeiterstamm in den nächsten beiden Jahren aber deutlich ausbauen müssen.

Was ist neben Ihnen persönlich für Einkauf und Verkauf zuständig?

Der Einkauf gehört derzeit noch zu meinen Kernkompetenzen. Den Verkauf übernehmen dagegen unsere Geschäftspartner, also andere Kunsthändler, Galeristen, Auktionshäuser und Auktionsplattformen.

Was passiert, wenn Sie plötzlich ausfallen? Stürzt die Aktie dann ab?

Da die WFA hohe Warenbestände führt, die wir über unsere Geschäftspartner verwalten

„Kaum einer unserer bisherigen Investoren zeigt Abgabebereitschaft – darunter leidet die Liquidität“

rem Börsengang versuchten, direkt Aktien zu kaufen. Da merkten wir, dass wir bei der Wahl des Emissionskurses eventuell zu vorsichtig gewesen sind. Dennoch haben wir den Preis nicht angepasst, weil es seit dem Beginn des außerbörslichen Handels 2003 in der Tradition der Weng Fine Art liegt, Aktienpreise so anzusetzen, dass jedem Käufer sehr gute Gewinnchancen bleiben. In Gesprächen mit Investoren hat sich auch gezeigt, dass uns viele zutrauen, die hohe Profitabilität aus dem bisherigen Handelsgeschäft auf die neuen Unternehmensbereiche zu übertragen. Und offenbar haben unsere Zahlen aus der Vergangenheit beeindruckt, mit denen wir bewiesen haben, dass wir auch in Krisenzeiten Geld verdienen. Allerdings hat mit einer solchen Kursexplosion niemand von uns gerechnet.

Sie handeln mit Kunst und geben nun Aktionären die Chance, an Ihren Gewinnen teilzuhaben. Wie transparent sind Ihre Aktivitäten? Wie hoch war Ihr Umsatz 2011, wo sehen Sie ihn am Ende dieses Jahres?

In der Transparenz war die Weng Fine Art schon immer ein Vorreiter im Kunstmarkt.

daher auch auf unserer Webseite. Prognosen für 2012 und 2013 kann ich aber derzeit noch nicht geben, weil wir in diesen zwei Jahren eine weitgehende Umgestaltung des Unternehmens vornehmen, um danach möglichst schnell in den Umsatzbereich von 25 Millionen Euro vorzustoßen.

Wie fungibel ist der Markt, an dem Ihre Aktie gehandelt wird. Wie hoch sind die Tagesumsätze?

Die Aktien der Weng Fine Art AG standen im Januar immerhin an 8. Stelle der über 140 in Frankfurt gehandelten Aktiengesellschaften des Entry Standards. Sowohl im Januar als auch im Februar waren die Umsätze (in EUR) höher als z.B. die der Artnet-Aktie. Man kann problemlos 500 bis 1000 WFA-Aktien kaufen, ohne dass der Kurs sich sprunghaft verändern würde. Die Liquidität leidet allerdings darunter, dass kaum einer der bisherigen Investoren Abgabebereitschaft zeigt, auch wenn viele schon auf Gewinnen von 100 bis 200 Prozent sitzen. Die Aktien der Weng Fine Art AG werden ja außerbörslich schon seit 2003 gehandelt. Seinerzeit mussten die ersten Käufer einen Preis von umgerechnet nur 3,125 Euro bezahlen.

80 ARTINVESTOR



INVESTING



« **Blaues Wunder** Yves Kleins „Eponge“ kaufte Weng 2010 für 22000 Euro ein – Verkauf im Juni 2011 für 123 000 Euro.

« **Pinke Legende** Andy Warhols „Pink Marilyn“ Einkauf 2010 für 58 000 Euro , Verkauf im September 2011 für 125 000 Euro.

können, hätte ein Ausfall meiner Person für einige Wochen oder gar Monate kaum Auswirkungen auf das laufende Geschäft. In viele Entscheidungen werden zudem bereits jetzt Mitarbeiter und diverse Berater eingebunden. Aber selbstverständlich muss die Zahl der Entscheidungsträger innerhalb der WFA AG vergrößert werden, um das für Kunsthandelsunternehmen typische „Schlüsselpersonenrisiko“ weiter zu reduzieren. Hier Lösungen zu finden, ist eine meiner Hauptaufgaben in diesem und im nächsten Jahr.

Stimmt es, dass Sie neuerdings nicht mehr nur an Unternehmen ihre Kunstwerke verkaufen, sondern auch an Privatsammler? Und dass Sie das Internet als Verkaufsplattform nutzen?

Die im Jahr 2011 gegründete Weng Fine Art Editions GmbH hat damit begonnen, Kunstwerke an Privatsammler zu veräußern. Sie hat diese Angebote in der Pilotphase im Internet auf fremde Plattformen gestellt. Erfreulicherweise konnte die neu gegründete Gesellschaft bereits im ersten Geschäftsjahr einen Umsatz von mehr als einer Million Euro verbuchen. Wir gehen davon aus, dass der Online-Verkauf von Editionen einer unserer Umsatz- und Ertragstreiber sein wird. Dabei wollen wir uns im Editionsgeschäft auf das High End fokussieren, also auf Kunstwerke in der Preisspanne von 5000 bis 20000 US-Dollar.

Wollen Sie damit Online-Unternehmen wie Artnet Konkurrenz machen?

In unseren Geschäftsmodellen kommt die Bezeichnung „Konkurrenz“ nicht vor. Wir wollen vielmehr mit so vielen Marktteilnehmern wie möglich kooperieren. Artnet hat eine gut funktionierende Auktionsplattform aufgebaut,

die wir auch selbst für Käufe und Verkäufe nutzen. Ein Konkurrenzprodukt zu den Artnet-Online-Auktionen aufzubauen, macht unserer Meinung nach keinen Sinn.

Sie sehen im Handel mit Werken des mittleren Preissegments die besten Renditen. Können Sie das an ein paar Beispielen belegen?

Wir haben im vergangenen Jahr durchschnittliche Rohgewinne von 76 Prozent pro Kunstwerk erzielt. Unter Berücksichtigung dessen, dass wir weitgehend an bzw. über gewerbliche Unternehmen verkaufen, ist das eine enorm hohe Marge, die sich im Hochpreissbereich sicherlich nicht annähernd erzielen ließe. Investments im mittleren Preissegment unterliegen wesentlich geringeren Risiken. Wir tätigen keine Vermittlungsgeschäfte, sondern bieten nur Ware zum Verkauf an, die wir bereits auf eigene Rechnung gekauft haben. Risikostreuung ist daher eine der wichtigsten Prämissen unseres Geschäftes. Allerdings werden wir uns künftig auch verstärkt dem oberen Mittelmarkt im Bereich 50000 bis 200000 Euro widmen.

Was unterscheidet die Weng-Aktie von einem Kunstfonds?

Kunstfonds sind nicht sehr flexibel und sie werden nicht wirklich aktiv gemanagt. In der Zeit, die dort zwischen der Anschaffung und der Veräußerung eines Kunstwerkes liegt, drehen wir das Kapital drei- oder viermal um. Unsere Renditen sind daher wesentlich höher. Außerdem arbeiten wir deutlich kostengünstiger. ■

