



WENG | FINE | ART

# Weng AG plant Expansion mit Kunst

Die **Weng Fine Art AG**, ein Krefelder Kunst-Großhändler, ist im Januar an die Börse gegangen. Inzwischen hat sich der Aktienkurs mehr als **verfünffacht**. Rüdiger Weng plant jetzt **Online-Vertrieb**, eigene Auktionen und Dependancen in London und Paris.

VON HERIBERT BRINKMANN

Die Weng Fine Art AG ist das erste Kunsthandelsunternehmen an der Börse. Und seine Aktie hat eine „beeindruckende Performance“, hat die GSC ihren Bericht über die Hauptversammlung des Krefelder Unternehmens unterschrieben. Die German Small Caps (GSC) ist ein unabhängiges Analyse-Unternehmen in Düsseldorf, spezialisiert auf Unternehmen mit geringem Börsenwert (small caps). Bei der Weng Fine Art AG (WFA) liegt die Bilanzsumme bei 10,9 Millionen Euro. Die Ertragskraft des Unternehmens hat sich im laufenden Jahr mehr als verdoppelt, das Endergebnis stieg von 569 000 auf 1,33 Millionen Euro. Die rund 150 Gäste auf der Hauptversammlung hat's gefeiert, am meisten wohl aber Hauptaktionär und Firmengründer Rüdiger K. Weng, dem nach wie vor mit rund 75 Prozent am Unternehmen beteiligt ist.

## Kunst in der Krise

Als Weng im Januar 2012 an die Börse ging, sah es inmitten der Finanzkrise nicht sehr rosig aus. Doch die Banken signalisierten, wenn überhaupt etwas laufe, dann Kunst. Und Kunst läuft, die WFA wurde das erste Kunsthandelsunternehmen an der Börse. Der Aktienhandel startete mit 16 Euro, inzwischen steht die Aktie kurz vor der 90 Euro-Marke. Die Experten von GSC sind beeindruckt: „Damit ist die WFA in 2012 die beste Aktie durch alle Segmente und die beste Neuemission seit mehr als zehn Jahren.“ Im Juli hat Rüdiger Weng mit Hilfe von Privatinvestoren das Eigenkapital um 3,1 Millionen Euro erhöht. Damit wird es mit dem erwarteten Überschuss von zwei Millionen zum Jahresende auf etwa zehn Millionen Euro ansteigen.

Nach Ansicht der Analysten hat Weng ein enormes Entwicklungspotenzial. Rüdiger Weng möchte sein Unternehmen zum effizientesten, rentabelsten und wichtigsten Kunsthandelsunternehmen auf dem Kontinent machen. Großbritannien mit seinen großen Auktionshäusern sieht Weng dabei in einer anderen Liga.



Der Krefelder Gründer und Geschäftsführer **Rüdiger K. Weng** in seinem Büro im Firmensitz von Weng Fine Art AG vor einem Bild des marokkanisch-englischen Künstlers **Hassan Hajaj** mit dem Titel „Gossiping“.

FOTO: ARCHIV

ten, rentabelsten und wichtigsten Kunsthandelsunternehmen auf dem Kontinent machen. Großbritannien mit seinen großen Auktionshäusern sieht Weng dabei in einer anderen Liga.

Dafür können sich die Krefelder vorstellen, in Zukunft nicht nur Auktionshäuser mit Kunst zu beliefern, sondern auch selber Auktionen zu veranstalten. „Wir sind an Unternehmen interessiert, die ih-

ren Sitz innerhalb der EU haben und wollen die bestehenden Strukturen inklusive des Namens möglichst beibehalten. Die WFA AG will nicht unter eigenem Namen versteigern oder als Galerist tätig wer-

## INFO

### Weng Fine Art AG

Weng Fine Art AG, Kimplerstraße 294, [www.wengfineart.com](http://www.wengfineart.com). Bedeutende Kunden sind die Auktionshäuser **Sotheby's**, **Christie's** und **Phillips**. Das Tochterunternehmen Weng Fine Art Editions GmbH will weltweit über verschiedene Plattformen **multiple Kunstwerke** der wichtigsten zeitgenössischen Künstler anbieten.

den. Auch Joint-Ventures sind möglich.“ Auch eine Niederlassung in London wäre ein möglicher weiterer Schritt, um in diesem Markt Fuß zu fassen. Den Unternehmenssitz der WFA will Weng „auf absehbare Zeit“ in Krefeld belassen. „Wir werden aber voraussichtlich in 2014 Dependancen in London und eventuell auch in Paris eröffnen, mit denen wir näher an unseren wichtigsten Märkten sein wollen. Krefeld soll vor allem Logistikzentrum bleiben.“

War Weng bisher ausschließlich im Großhandel, also im Business-to-Business tätig, soll demnächst das Geschäft eines Tochterunternehmens als Online-Handel mit den Endverbrauchern starten. Weng gestern zur RF: „Wir gehen derzeit davon aus, dass das Online-Retailgeschäft mit Beginn des neuen Geschäftsjahres starten kann.“

Dabei ist Rüdiger Weng kein geborener Kunstexperte, der ehemalige Bankangestellte und abgebrochene BWL-Student sieht Kunst in erster Linie als Ware an. Es habe ihm gereizt, mit der Kunst Geld zu verdienen. Es gibt gut 5000 Galerien, aber gar keinen Großhandel. Während eine Galerie pro Jahr etwa 30 bis 40 Kunstwerke verkaufe, verkauft Weng rund 1000 – überwiegend Werke bekannter Künstler des 20. Jahrhunderts mit Preisen zwischen 5000 und 50 000 Euro.