

# Antiquitäten- und Kunsthändler/in

## kaufen, verkaufen, schätzen, restaurieren, leiten, berechnen

Antiquitäten- und Kunsthändler bzw. Antiquitäten- und Kunsthändlerinnen kaufen und verkaufen antike Kunst- und Gebrauchsgegenstände. Sie stützen sich dabei auf Schätzungen, Auskünfte und Zeugnisse von Fachleuten, aber auch auf Auktions- und Kunstpreisverzeichnisse oder Kunstkataloge.

Damit sie nicht auf eingekauften Antiquitäten oder Kunstgegenständen sitzenbleiben, verfolgen sie mit ihrem ausgeprägten Sinn für Trends die Antiquitäten-, Kunst- und Sammlerszene. Da das Spektrum der möglichen Gegenstände sehr breit ist, spezialisieren sie sich meist auf einen Fachbereich. Dabei handelt es sich zum Beispiel um Bilder und dreidimensionale Kunst, Schmuck und alte

Uhren, Möbel und Inneneinrichtungsgegenstände, Porzellan und Vasen und einiges mehr, was künstlerischen oder historischen Wert besitzt. Interessant für die Kundenbindung sind vor allem auch Sammlerobjekte. Daher katalogisieren sie regelmässig ihren Antiquitätenbestand und führen eine Kundendatenbank.

Antiquitäten- und Kunsthändler und -händlerinnen kennen sich in den verschiedenen Stilrichtungen und Epochen aus und wissen auch, wie man antike Gegenstände fachgerecht restauriert. Wenn sie ihr eigenes Unternehmen leiten, brauchen sie zudem noch fundierte kaufmännische Kenntnisse.



### Was und wozu?

- Damit der Antiquitäten- und Kunsthändler beim Ankauf einer Bronzefigur einen fairen Preis bezahlt, belegt er dem Verkäufer den Wert des Objektes durch sein historisches Wissen.
- Damit die Antiquitäten- und Kunsthändlerin für ein Sammlerobjekt bei einer Auktion nicht zu viel bietet, informiert sie sich im Auktions- und Kunstpreisverzeichnis.
- Damit ein Kunde an einem Gemälde aus dem vorletzten Jahrhundert Gefallen findet, erzählt ihm der Antiquitäten- und Kunsthändler ein paar interessante Fakten zu dieser Epoche.
- Damit sich der Kauf einiger Kunstobjekte wirklich lohnt, verfügt die Antiquitäten- und Kunsthändlerin nebst sicherem Urteilsvermögen auch über ein gutes Gespür für Trends.

### Anforderungsprofil

	vorteilhaft	wichtig	sehr wichtig
gepflegtes Auftreten			
gestalterische Begabung			
Initiative			
Interesse an Beratung			
Interesse an Kunst, Interesse an Kundenkontakt			
kaufmännisches Geschick			
Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick			
Kreativität			
Kundenorientierung			
Vertrauenswürdigkeit			

**Zutritt** Verschiedenste Vorbildungen sind möglich: Schreiner/in, Goldschmied/in, Raumausstatter/in, Buchhändler/in, Uhrmacher/in, Studium Kunstgeschichte oder Innenarchitektur usw.

**Ausbildung** Die Ausbildung ist autodidaktisch und «on the job». Die Sotheby-Schule/London offeriert Ausbildungskurse für Auktionar/innen.

**Sonnenseite** Antiquitäten- und Kunsthändler bzw. -händlerinnen üben vielmehr eine Berufung als einen Beruf aus. Sie bewegen sich in einer Welt von Kunstgegenständen und Antiquitäten verschiedener Epochen

und eignen sich dadurch immer mehr Fachwissen an.

**Schattenseite** Falsche Expertisen sind ärgerlich, manchmal bleibt man auf einem Objekt sitzen oder übersieht einen Mangel, den auch ein geübter Restaurator nicht beheben kann. Das alles kann ins Geld gehen.

**Gut zu wissen** Antiquitäten- und Kunsthändler bzw. -händlerinnen sind vielseitig beschäftigt. Sie tauschen sich mit anderen Fachleuten aus, z.B. an Auktionshäusern, Antiquitätenmessen oder mit Restauratorinnen, Konservatoren und natürlich mit Kundinnen und Verkäufern.

### Karrierewege

