

NORDIC ART PARTNERS

Due Diligence Light for Kunstinvesteringer

Denne due diligence light model hjælper dig med at tænke mere struktureret, før du køber et kunstværk. Du scorer 9 punkter fra 1 til 10. 10 er stærkt, 1 er svagt. Til sidst lægger du pointene sammen.

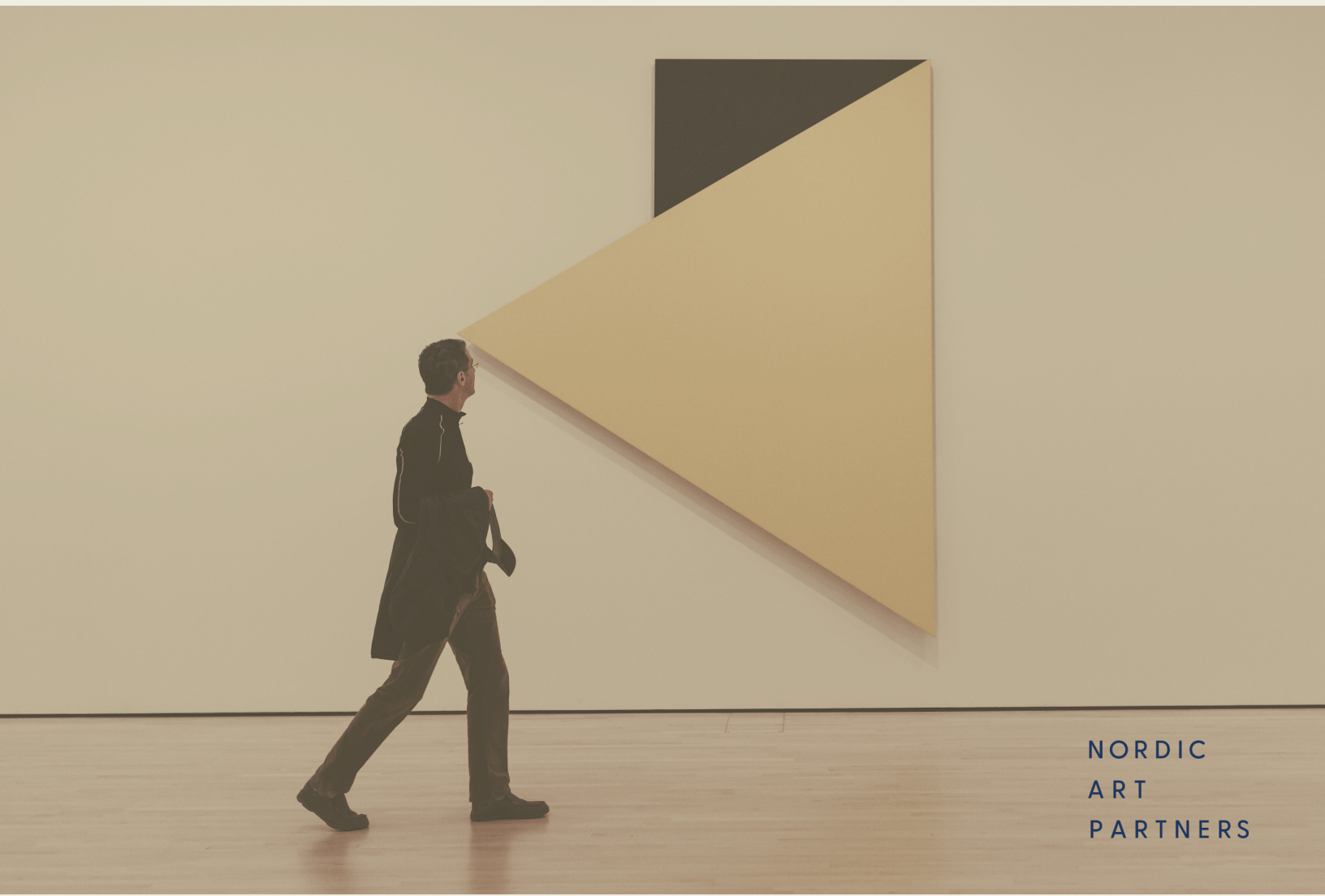
Fortolkning af samlet score, maks er 90 point:

- 72 til 90: Stærk investeringskandidat. Her giver det mening at tale om investering, exit og strategi.
- 54 til 71: Gråzone. Kan være en investering, men kræver skarp pris, timing og kvalitet.
- 36 til 53: Primært passion og forbrug. Køb det, hvis du elsker det, ikke på grund af forventet afkast.
- Under 36: Meget høj risiko og lav sandsynlighed for økonomisk gevinst.

Vigtigt: Pointene er aldrig mere rigtige end den vurdering, du selv laver. Modellen er et værktøj til at stille bedre spørgsmål, ikke en facitliste.

Indholdsfortegnelse

1. Galleri Repræsentation
2. Kunstnerens Markedstyrke
3. Auktionshistorik og likviditet
4. Museums og institutionsvalidering
5. Værkets kvalitet i forhold til kunstnerens samlede produktion
6. Produktionsår og periode
7. Pris i forhold til sammenlignelige værker
8. Kunstnerisk stil og signatur
9. Format og medie



1. Galleri Repræsentation

Formål

At forstå, hvem der bygger kunstnerens marked op. Gallerier fungerer som motor for priser, placeringer og synlighed. De er i praksis ansvarlige for at udvikle kunstnerens karriere og er derfor den vigtigste stakeholder.

Sådan tjekker du det

- Gå ind på galleriets hjemmeside. Har de flere lokationer i verden, eller kun én?
- Ser du navne på kunstnere, der også er på større messer og auktioner?
- Deltager galleriet på messer som Art Basel, Frieze, Armory, Fiac, Basel Paris, m.fl.?
- Virker hjemmesiden og kunstner programmet ambitiøst og internationalt eller meget lokalt med nationale kunstnere?

Vigtigt: Et galleri er ikke stærkt, bare fordi det ligger i udlandet. Et lille, ukendt galleri i en anden by er stadig et lavt tier-galleri. 'International' er kun et plus, hvis galleriet også har kvalitet og reel rækkevidde.

Sådan scorer du 1–10

8–10: Stærke internationale gallerier. Flere lokationer på tværs af lande, fast deltagelse på større messer (Art Basel, Frieze osv.), international køberbase og markant indflydelse på priser og karrierer.

5–7: Nationalt førende gallerier med tydelig international aktivitet. Etablerede gallerier med et seriøst program, der jævnligt deltager på internationale messer, arbejder med udenlandske samlere og faktisk eksporterer værker.

2–4: Etablerede gallerier med primært nationalt eller lokalt fokus. Har eksisteret i en årrække, har et stabilt lokalt publikum og et seriøst program, men meget begrænset international infrastruktur: få eller ingen messer, primært lokale købere, minimal eksport. De fleste danske gallerier vil ligge her, også selv om de er respekterede nationalt.

1: Ingen galleri-repræsentation. Værker sælges direkte fra atelier, sociale medier eller tilfældige platforme.

Note

Skalaen er global, ikke dansk. I et internationalt perspektiv vil de fleste danske gallerier typisk ligge i den nederste halvdel af skalaen, ofte omkring 2–4, og kun de stærkeste nationale spillere (1–3 gallerier i KBH) vil nærme sig 5–6. Det betyder ikke, at de er dårlige gallerier, men at deres internationale rækkevidde, messetilgængelighed og køberbase er begrænset sammenlignet med de store globale huse. Derfor giver det mening at være ekstra kritisk, når man scorer gallerier i Danmark, også selv om de er velrenommerede lokalt.



2. Kunstnerens markedsstyrke

Formål

At forstå, om kunstneren opererer i et globalt marked eller primært lokalt. Det handler om, i hvor mange og hvor store markeder der reelt findes købere. Her ser du ikke kun på gallerierne, men på hele feltet omkring kunstneren: udstillinger, omtale, samlere og geografisk rækkevidde.

Sådan tjekker du det:

Start med synlighed og geografi. Brug auktioner som et ekstra lag, især for etablerede kunstnere.

1. Udstillinger og geografi

- Hvor viser kunstneren sine værker?
 - Kun i ét land, eller på tværs af flere lande?
 - Har der været udstillinger i større kunstbyer som London, New York, Paris, Hong Kong, Seoul osv.?
- Er der både soloudstillinger og gruppeshows, eller mest små lokaludstillinger?

2. Gallerier og samarbejder

- Er kunstneren repræsenteret i flere markeder (fx et galleri i Europa og et i USA eller Asien)?
- Arbejder kunstneren kun med ét lokalt galleri, eller indgår der også internationale samarbejder, fairs og projekter?

(Obs: her kigger du på, hvor mange og hvilke markeder kunstneren er til stede i, ikke på kvaliteten af gallerierne i sig selv. Det vurderer du i punkt 1.)

3. Omtale og faglig dækning

- Findes der artikler og interviews om kunstneren på andre sprog end dansk?
- Bliver kunstneren omtalt i internationale medier, kataloger eller messetekster?
- Eller er alt primært lokal presse og små blogs?

4. Auktioner som supplement (især for etablerede kunstnere)

- Søg kunstnerens navn på større auktionshuse.
- Se, om værkerne dukker op i flere lande og valutaer (ikke kun én lokal auktion).
- Se auktioner som et tegn på, at der er et marked, men lad selve analysen af pris og mønster ligge under punkt 3.

Sådan scorer du 1–10

8–10: Kunstneren har en tydelig international tilstedeværelse: udstillinger i flere større markeder, repræsentation uden for hjemlandet og omtale i internationale sammenhænge. For etablerede kunstnere ser du også, at værker optræder på auktion i forskellige lande.

5–7: Kunstneren er godt etableret i sit hjemland og måske i ét ekstra marked. Der kan være enkelte internationale udstillinger eller projekter, men hovedvægten ligger stadig nationalt, og efterspørgslen uden for hjemlandet er begrænset.

2–4: Kunstneren er primært til stede i ét land eller én region. Udstillingerne ligger mest lokalt, samarbejder og omtale er hovedsageligt på ét sprog, og der er sparsomme tegn på interesse uden for det nære miljø.

1: Du kan næsten ikke finde tegn på et egentligt marked: ingen rigtige udstillinger, ingen synlig efterspørgsel, ingen dokumentation for, at der findes købere ud over det helt lokale netværk.

Note

Du kan komme langt med denne research selv, især hvis du bruger lidt tid på at google og læse. Hvis du vil have sat kunstnerens marked styrke ind i en bredere global kontekst (fx sammenlignet med andre kunstnere), giver det mening at få en professionel vurdering ved siden af.

3. Auktionshistorik og likviditet

Formål

At se, om der findes dokumenterede salg på det sekundære marked. Auktioner er den mest gennemsigtige kanal for pris og likviditet og giver os en idé om, om værket kan sælges igen. Uden et stort gensalgsmarked er det ikke en investering.

Sådan tjekker du det

- Søg kunstnerens navn på større auktionshuses hjemmesider.
- Læg mærke til hvor ofte værker dukker op.
- Notér om de bliver solgt (hammerpris) eller står som 'unsold'.
- Kig på prisudvikling over tid: stiger, falder eller står den stille

Sådan scorer du 1–10

8–10: Kunstneren har regelmæssige auktioner, flere gange om året, gerne i forskellige lande, og værker bliver som hovedregel solgt.

5–7: Kunstneren dukker jævnligt op på auktion i hjemlandet og af og til internationalt. Resultaterne er nogenlunde stabile.

2–4: Meget få resultater, uregelmæssige auktioner eller ofte unsold.

1: Ingen auktionshistorik overhovedet.

Note

Du kan selv finde meget af denne information, men det vil tage tid og tålmodighed.



4. Museums- og institutionsvalidering

Formål

At se, om kunstneren er løftet ind i en institutionel sammenhæng, museer, kunsthaller, større udstillingssteder. Det er en anden form for validering end markedet.

Sådan tjekker du det

- Find kunstnerens CV på galleri- eller egen hjemmeside.
- Se efter permanente samlinger (permanent collection) og soloudstillinger.
- Tjek større museers hjemmesider for omtale eller værker.
- Læs om kunstnerens vigtigste udstillinger, ikke kun de seneste.

Sådan scorer du 1–10

Skalaen for museer er global, ikke national.

9–10. De absolut øverste globale reference museer. MoMA, Tate Modern, Centre Pompidou, Guggenheim, Reina Sofía, osv. Det er dem, der definerer kunsthistorien internationalt.

7–8. Store internationale spillere og meget tunge nationale museer i de største markeder. For eksempel store institutioner i USA, UK, Tyskland, Frankrig, Spanien, hvor program, samling og gennemslagskraft er bredt globalt anerkendt.

5–6. Stærke nationale og regionale museer, som har god kvalitet og seriøst program, men ikke samme globale tyngde. Her vil de bedste danske museer typisk ligge.

Louisiana og SMK kan realistisk ramme 6–7 for en given kunstner, mens ARoS og andre større danske museer typisk er 5–6.

3–4 point. Mindre museer, kunsthaller og regionale institutioner. Vigtige lokalt og fagligt, men med begrænset global effekt på en kunstners markedsposition.

1–2 point. Ingen institutionsrelation.

Note

Her hjælper det at kende forskel på lokale vs. internationale institutioner, og det kan være oplagt at vende det med en professionel.

5. Værkets kvalitet i forhold til kunstnerens samlede produktion

Formål

At undgå at købe et svagt værk fra en ellers stærk kunstner og at vurdere, om værket har den tyngde, der skal til for at tale om investering.

Sådan tjekker du det for etablerede kunstnere

- Sammenlign værket med dem du ser i museer og i større kataloger
- Spørg dig selv om motiv, komposition, farver og format er typisk for de værker kunstneren er kendt for.
- Vurder om værket virker færdigt og koncentreret, eller om det mere ligner et studie eller et sideprojekt.

Sådan tjekker du det for unge kunstnere

- Kig efter om der er et tydeligt kunstnerisk sprog, noget der føles genkendeligt og unikt.
- Vurder om værket er teknisk og kompositorisk stærkt.
- Sammenlign med kunstnerens øvrige værker og spørg om netop dette værk skiller sig positivt ud, eller om det føles ufærdigt.

Sådan scorer du fra 1 til 10

8 til 10: Værket er blandt de stærkere arbejder, du kan finde af kunstneren. For unge kunstnere er kvaliteten meget høj, og signaturen tydelig, selv om historien endnu ikke er skrevet.

5 til 7: Et solidt og godt værk som er repræsentativt, men ikke blandt de bedst tænkelige.

2 til 4: Mere perifert eller prøvende værk som virker svagere i komposition eller nærvær.

1: Værket opleves som et studie, en rest eller noget der ikke når et niveau hvor man bør tale om investering.

Note

Dette er et af de sværeste punkter at vurdere alene. Her giver det ofte mening at få en professionel second opinion, særligt hvis beløbet er højt eller værket skal købes som investering.

6. Produktionsår og periode

Formål

At vurdere om værket stammer fra en vigtig fase i kunstnerens udvikling, for etablerede kunstnere, eller om det ligger i den periode, hvor en ung kunstner for alvor begynder at bryde igennem.

Sådan tjekker du det for etablerede kunstnere

- Se i kataloger, monografier og museumsudstillinger hvilke perioder der bliver fremhævet.
- Tjek om årstallet på værket matcher de perioder, hvor de stærkeste værker kommer fra.

Sådan tjekker du det for unge kunstnere

- Kig på om værket er skabt i den fase, hvor kunstneren begynder at få stærke shows og repræsentation.
- Vær opmærksom på at meget tidlige værker kan være mere eksperimenterende og mindre repræsentative.

Sådan scorer du 1–10

Etablerede kunstnere:

- 8–10: Fra en anerkendt hovedperiode, samme årti som de værker der vises i museer og store kataloger.
- 5–7: Fra en god, men ikke helt central periode.
- 2–4: Fra sene, svagere eller mindre værdsatte perioder.
- 1: Tydelig sen restproduktion uden særlig kunsthistorisk interesse.

Unge kunstnere:

- 7–8: Værket er fra perioden hvor kunstneren får vigtige shows og repræsentation.
- 4–6: Værket er fra en meget tidlig fase, hvor potentialet er der, men intet er bevist endnu.
- 1–3: Værket er fra en uafklaret, løs fase før kunstneren finder sit sprog.

Note

Her er det ofte nødvendigt med indsigt i kunstnerens karriereforløb. En ung kunstner kan ikke score mere end 8, da hans bedste værker stadig kan ligge ude i fremtiden.



7. Pris i forhold til sammenlignelige værker

Formål

At vurdere, om du betaler en pris, der giver mening i forhold til, hvad lignende værker er solgt for.

Sådan tjekker du det

- Find auktioner for samme kunstner med lignende størrelse, år, motiv og medie.
- Spørg gallerier (eller rådgiver) om prisniveau på andre værker.
- Notér forskellen mellem sammenlignelige værker og det du kigger på.

Sådan scorer du 1–10

8–10: Prisen ligger under eller omkring niveauet for sammenlignelige værker.

5–7: Prisen ligger lidt over, men kan forklares af kvalitet, condition eller kontekst.

2–4: Prisen er klart højere end sammenlignelige værker uden god forklaring.

1: Prisen er ude af trit med markedet og kan kun forsvares med storytelling.

Note

Dette punkt kræver ofte adgang til data og markedserfaring. Det er et oplagt område at få professionel hjælp til.

8. Kunstnerisk stil og signatur

Formål

At vurdere hvor tydeligt værket udtrykker kunstnerens egen stemme. Jo klarere og mere genkendelig en kunstnerisk signatur der er, jo nemmere er det for markedet at forstå og efterspørge værkerne over tid..

Sådan tjekker du det

- Se på en række af kunstnerens værker på tværs af år. Er der et sprog der går igen i motiv, farver, komposition eller materialer.
- Spørg dig selv om du ville kunne genkende kunstneren hvis du så værket uden navn
- Vurder om værket du kigger på, ligger tæt på det udtryk kunstneren er eller kan blive kendt for, eller om det føles som en afstikker.

Sådan scorer du 1–10

8 til 10: Værket har en klar og stærk kunstnerisk signatur. Det er let at se, at det tilhører denne kunstner, og det ligger tæt på det udtryk, kunstneren er eller kan blive kendt for.

5 til 7: Der er en vis genkendelighed og et personligt præg, men sproget er ikke helt skarpt eller konsekvent endnu.

2 til 4: Udtrykket er uafklaret. Værket kunne være lavet af mange forskellige kunstnere, og det er svært at se en klar signatur.

1: Værket fremstår generisk uden tydelig egen stemme.

Note:

Det her punkt handler ikke om teknik eller “pænt versus grimt”, men om hvor tydelig og genkendelig kunstnerens egen stemme er. En ung kunstner kan godt få en høj score her, selv om vedkommende endnu ikke har auktioner eller museumshistorik, hvis sproget er klart og konsekvent. Det kan være svært at vurdere alene, især hvis man ikke kender så mange referencer, så det kan give mening at spejle sin vurdering med en rådgiver eller en samler, der har set mange værker i samme felt.

9. Format og medie

Formål

At sikre at du køber et værk i den type og det format som markedet faktisk efterspørger for den pågældende kunstner.

Mange køber i en “forkert” kategori, hvor der er meget svagere efterspørgsel, selv om kunstneren egentlig er stærk.

Sådan tjekker du det

Start med at se på, hvad markedet belønner, ikke kun hvad du selv synes er pænt.

Se på auktioner

- Kig på hvilke typer værker der sælges dyrest for kunstneren.?
- Er det store lærreder, skulpturer, papirarbejder, fotos eller noget andet.

Se på galleriet

- Hvilke værker fremhæver galleriet i deres kommunikation, på hjemmesiden og på messer?
- Er det samme type værk som det du kigger på, eller er det en anden kategori.

Se på proportioner

- Hvor ligger værket i skala?
- Er det et hovedværk i god størrelse, eller et helt lille format som ofte ender i korridoren eller gæstetoilettet.

For kunstnere med flere medier

- Er det her et medie som kunstneren er kendt for, eller er det en sideaktivitet.
- Nogle malere laver også tryk og små objekter, men markedet betaler stadig klart mest for de gode lærreder.

Sådan scorer du 1–10

8 til 10: Værket er i kunstnerens mest efterspurgt kategori, for eksempel et godt lærred i en attraktiv størrelse, eller en skulptur i et format og materiale som samlere typisk går efter. Du kan se at samme type værk går igen i galleriets topværker og på auktioner.

5 til 7: Værket er i en nært beslægtet, men lidt mindre efterspurgt kategori, eller i et mindre format. Det kan stadig være fornuftigt, men det er ikke den type værk der definerer kunstnerens marked.

2 til 4: Værket er i en kategori som sjældent sælges eller en størrelse som markedet normalt ikke prioriterer. For eksempel meget små papirværker eller medier som kunstneren kun arbejder sporadisk med. Det kan være fint som passion, men er svagt investeringsmæssigt.

1: Værket er i et format eller medie som markedet stort set ikke efterspørger for denne kunstner. Det har i praksis meget begrænset gensalgsværdi, også selv om kunstneren i sig selv er interessant.

Note

Dette punkt handler ikke om din personlige smag, men om hvad markedet typisk betaler mest for. Du kan sagtens elske et lille papirværk, men så skal du være ærlig omkring, at du køber det som passion og ikke fordi formatet er optimalt investeringsmæssigt.

Din score og resultatoversigt

Brug skemaet nedenfor til at skrive din score for hvert punkt. Læg pointene sammen og brug oversigten til at fortolke resultatet.

Punkt	Kort beskrivelse	Score 1 til 10
1	Galleri repræsentation	
2	Kunstnerens markedstyrke	
3	Auktionshistorik og likviditet	
4	Museums og institutionsvalidering	
5	Værkets kvalitet	
6	Produktionsår og periode	
7	Pris i forhold til sammenlignelige værker	
8	Kunstnerisk stil og signatur	
9	Format og medie	
Total	Samlet score	

Fortolkning af samlet score:

- 72 til 90: Stærk investeringskandidat.
- 54 til 71: Gråzone. Kræver skarp pris og tydelige argumenter.
- 36 til 53: Primært passion og forbrug.
- Under 36: Meget høj risiko og lav sandsynlighed for økonomisk gevinst.

NORDIC
ART
PARTNERS