



## Auktionshaus Wiesbaden

Antiquitäten & Sammlerfahrzeuge

### 20 Jahre Kunst- und Auktionshaus Wiesbaden Wir schlagen wieder für Sie zu!

#### Die Jubiläumsauktion Nr. 100 findet am 04. & 05. Dezember 2020 statt.

Die darauffolgenden Auktionen finden jährlich im März, Juni, September und Dezember statt.  
In den jährlich vier Auktionen, werden 8.000 – 10.000 Objekte versteigert.

Live, online, telefonisch oder per Vorgebot!



**RENO DASCHMANN**  
Gründer und Geschäftsführer,  
handelte bereits in den  
1970er Jahren aktiv mit  
Antiquitäten.

**RENÉ BLUMER**  
stellvertretender Geschäftsführer  
Seit 2007 unterstützt René Blume  
das Haus. 2011 wurde er  
stellvertretender Geschäftsführer  
und übernahm hierzu auch  
die verantwortungsvolle Position  
des Auktionators.

- 1980 erntend sein erstes Antiquitätengeschäft in Mainz.
- 1998 folgten die ersten Auktionen im Kurfürstlichen Schloss Mainz sowie im HYATT Mainz.
- 2000 eröffnete das erste Auktionshaus in Wiesbaden unter seiner Leitung.
- 2011 erfolgte aufgrund des ständigen Wachstums, der Umzug an den jetzigen Standort in Mainz-Kastel.



In der Zwischenzeit gab es ein großes Re-Loanage und zahlreiche Erneuerungen, wie z.B. die Möglichkeit des Online-Mitbietens (weltweit) zu Hause aus.  
Herr Rens Daschmann und Herr René Blumer ergänzen sich perfekt und richten sich somit für die Zukunft aus.

Durch den großen Erfahrungsschatz aus über 35 Jahren Handel mit Antiquitäten und historischen Klassikern, kennt das Team die Wünsche und Vorlieben der Kunden.

#### Profitieren Sie von diesen Erfahrungen!

- Bester Service, kompetente Beratung
- Begutachtung, Einschätzung und Versteigerung
- Beratungen und Kurzbewertungen sind kostenfrei
- Katalogisierung mit Foto
- Modernes Marketing
- Frisige Anzahlung
- Eintrittspangservice auf Anfrage möglich

Das hochmotivierteste und gut ausgebildete Team deckt alle Bereiche von Kunst & Antiquitäten sowie vielem Weiterem ab.

Egal, ob Sie etwas einliefern möchten oder sich für ein Objekt jeglicher Art begeistern, das Team des Kunst- und Auktionshauses Wiesbaden steht Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!

#### Warengruppen:

Porzellan, Bücher, Gemälde, Aquarelle, Zeichnungen, Fotografien, Bronzen, Plastiken, Schmuck, Gold, Silber, -bestecke, Münzen, Medaillen, Uhren, Möbel, Design, Militaria, Historika, Studienrta, Karosser, klassische Fahrzeuge/Oldtimer und vieles mehr.

Anstellungen/ Vorbereitungen finden je  
eine Woche vor Auktion, Sonntag beginnend, statt.

/AuktionshausWiesbaden  
 /auktionshauswiesbaden

**Kunst- und Auktionshaus  
Wiesbaden GmbH & Co. KG**  
Wiesbadener Straße 61-63  
55252 Mainz-Kastel  
Tel. 0049-611-174 688 2  
Fax 0049-611-174 687 7  
www.auktionshaus-wiesbaden.de  
info@auktionshaus-wiesbaden.de  
René Blumer: 0049-173 71 31 721  
Reno Daschmann: 0049-172 61 00 773

## Das Buchregal



An- & Verkauf von Büchern

#### Wir geben Büchern ein zweites Leben!

- Kostenlose Abholung von Büchern
  - Ankauf hochwertiger Fach- und Sachbücher (auch ganze Bibliotheken)
  - Online Buchhandel weltweit
- DasBuchregal GmbH, Wiesbadener Str. 61,  
55252 Mainz-Kastel, 0049-6134 296 78 56

# Zum Ersten..... zum Zweiten..... zum Dritten!

Die Szene kennt jeder: der Auktionator lässt seinen Blick ein letztes Mal über das angewählte Publikum schweifen und lässt schliesslich den Hammer fallen. Aber wie konnte ein Objekt eigentlich dorthin? Und was muss man wissen, um seine eigenen Dinge professionell versteigern zu lassen?

Eine häufig gestellte Frage ist: „Kann man sich eine Auktion so wie in Film und Fernsehen vorstellen?“ Die Antwort: „Ja!“ Der Ablauf ist ähnlich. Hollywood bedient sich auch an der Realität. Allerdings gehen der Versteigerung einige Schritte voraus, die hier beleuchtet werden sollen.

## Die Einlieferung und Schätzung

Egal, ob aus einer Nachlassverwaltung, einer Erbengemeinschaft, aberbedingter Verkleinerung oder Umzügen: es gibt immer einen Anlass, Dinge abzugeben oder einschätzen zu lassen. Einlieferungen laufen oft so ab, dass der Kunde auf einem der Wege Kontakt via Telefon, Mail oder WhatsApp mit uns aufnimmt. Selten kommt jemand unangemeldet zu uns vor Ort. Wir verschaffen uns dann einen Überblick der Ware, vereinbaren einen Termin, schätzen die Ware ein, vereinbaren einen Limitpreis (unter diesem wird nicht verkauft). Den Limitpreis zu ermitteln ist nicht immer einfach. Wir richten uns nach Erfahrung, Ergebnissen von Datenbanken, Gutachten und unserem Fachwissen. Wenn wir gemeinsam den Limitpreis festgelegt haben, wird der Versteigerungsauftrag geschlossen.

## Die Auktion (Versteigerung)

Die Auktion umfasst im Auktionshaus Wiesbaden in der Regel ca. 2000 Objekte. Diese werden an zwei Tagen versteigert (freitags und samstags). Versteigert wird weltweit über fünf große Onlineportale und lokal vor Ort. Man kann über viele Wege an der Auktion teilnehmen. Wir bieten die Möglichkeit, als Saalbieter vor Ort live dabei zu sein, im Vorfeld ein schriftliches Gebot abzugeben, sich während der Auktion anzufügen zu lassen oder seit 2014 online via Mausclick mitzubieten (inkl. Bild- und Ton-Übertragung). Gerade das Online-Bieten gehört seit der Coronakrise zum wichtigsten Bestandteil. Der Katalog ist stets drei Wochen vor jeder Auktion kategorisiert und bebildert online. Ab diesem Zeitpunkt kann jeder Kunde Detaillösungen, Detailanfragen und Zustandsberichte anfragen. Etwa eine halbe Million Menschen stöbern vor jeder Auktion in unserem Katalog. Für Kunden aus der Nähe bieten wir einen gedruckten Katalog während der Vorboisichtigung an. Diese findet je eine Woche vor Auktieren, sonntags beginnend statt. Alle Objekte können so aus nächster Nähe begutachtet werden. Am Auktionstag selbst wird dann jedes Los aufgerufen. Manchmal starten wir nicht beim ursprünglichen Limitpreis sondern weitaus höher. Der Grund dafür ist, dass das zweitbeste Gebot als Ausruf genommen wird. Es wird in der Regel in 10%-Schritten geboten (1000€, 1100€, ..., 3000€, 3300€, ...). Beim Bieten ist Schnelligkeit gefragt, denn wir versteigern rund 200 Objekte pro Stunde. Klassisch heißt es dann: „Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten an die Bietermänner...“ Nach Zuschlag folgt die Rechnungsstellung sowie die Abböhrung oder der internationale Versand.

Bei erfolgreicher Versteigerung bekommt der Einlieferer rund 80% des höchsten Zuschlagpreises. Den Rest erhält das Auktionshaus als Provision. Wenn ein Objekt nicht verkauft werden sollte, fallen keine Kosten an. Im Falle eines Nicht-Verkaufs kann der Einlieferer entscheiden, ob er das Objekt wieder an sich nimmt oder dieses preisgünstiger in einer der nachfolgenden Auktionen anbieten möchte.

Foto: Christian Escherich-architekturphotography.com



**Auktionshaus  
Wiesbaden**  
Antiquitäten & Sonderaufträge

