

KETTERER KUNST



Wir sind anders



Liebe Kunstbegeisterte,

es war uns eine Ehre und ein Vergnügen, mit einem derart hochkarätigen Angebot in unsere Juni-Auktion gehen zu können. Gerade in Zeiten des Zauderns lassen sich Kunstfreunde – zukünftige Einlieferer und aktuell agierende Sammler – nur mit bester Qualität, mit Marktfrische und Außergewöhnlichem überzeugen. Wir freuen uns gemeinsam mit unserem engagierten Team, dass es uns auch dieses Mal entsprechend unseren hohen Maßstäben gelungen ist, Sie zu überraschen und Ihren Kunstsinn zu beflügeln.

Fünf Jahre nachdem ich in das von meinem Vater gegründete Unternehmen eintrat, stand ich damals vor einer riesigen Herausforderung. Rasch und im Grunde unvorhersehbar übergab er mir die Geschäfte. Bis heute bin ich ihm für diesen Vertrauensbeweis dankbar. Denn nun, dreißig Jahre und 350 Auktionen später, hat sich das Haus international in den vorderen Rängen als Alternative zu den großen Akteuren positioniert. In Deutschland steht es im Segment Contemporary Art und Moderne schon längst an erster Stelle. Inzwischen mit Abstand.

Die Konzentration auf diese Sparte ist uns gut bekommen. Als Münchner Haus mit internationaler Reichweite bieten wir mit aussagekräftigen Zuschlägen ein weltweit anerkanntes Forum. In jeder Auktion kommen über zwanzig Prozent neue Interessenten aus dem Ausland hinzu, das Gros aus den USA. Zufrieden und mit gutem Grund zur Zuversicht blicken wir dabei auf den deutschen Mittelstand. Es wäre extrem fahrlässig und realitätsfern, dessen Potenzial und Fokussierung – wie es zurzeit ein wenig in Mode zu sein scheint, obwohl uns die Welt darum beneidet – zu unterschätzen. Gerade diese Familien und Unternehmen setzen sich immer wieder mit großem Engagement gegen ausländische Großsammler durch und sorgen damit für Höchstpreise.

Mit einem Blick hinter die Kulissen, mit Zahlen und Fakten, in Gesprächen mit Fachleuten wollen wir in diesem Magazin die internationale Positionierung, die anstehenden Herausforderungen und die Philosophie unseres Hauses beleuchten.

Begleiten Sie uns...

Gudrun Ketterer *R. Ketterer*

Gudrun Ketterer und Robert Ketterer
Ihre Auktionatoren

Inhalt.



4 Platz 6 im internationalen Vergleich.

Ketterer Kunst im weltweiten Ranking.

5 Gegen den Trend.

Wir reagieren rasch auf Veränderungen.



8 Details, die den Unterschied ausmachen.

11 Von München in die Welt.

Gespräch zwischen den Familienunternehmern Dr. Jan Ehrhardt und Robert Ketterer.



18 Auktionsergebnisse Juni 2024.

Eine Auswahl.

29 Glücksfall oder Last?

Dauerleihgaben und Schenkungen an Museen. Ein Gespräch mit Prof. Dr. Stephan Berg, Kunstmuseum Bonn.



34 Die Zukunft im Blick.

Worüber jeder Sammler nachdenken sollte.

36 Eine erfüllende Verantwortung.

Die Sammlung Dr. Theo Maier-Mohr als Beispiel für die Versteigerung von Privatsammlungen.

40 Verkaufen in Auktionen.

Einfach & erfolgreich.

41 Private Sales.

Es geht auch anders.

42 Wir beraten Sie gern.

Ansprechpartner.



44 Standorte.

KUNSTAUKTIONSWELT 2024 IN ZAHLEN

Umsatzentwicklung im Frühjahr 2024 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum

Die 15 umsatzstärksten Kunst-Auktionshäuser weltweit	-23 %
Die 4 umsatzstärksten Kunst-Auktionshäuser in Deutschland (ohne Ketterer Kunst)	-35 %
Umsatzentwicklung von Ketterer Kunst	+37 %

Auktionsumsatz mit Kunstwerken in Deutschland im Frühjahr 2024

Die 5 umsatzstärksten Auktionshäuser in Deutschland	€ 100 Mio.
Ketterer Kunst	€ 53 Mio.

Ergebnisse über der 100.000 €-Marke in deutschen Auktionen 1. Hälfte 2024

Die 5 umsatzstärksten Auktionshäuser in Deutschland in Summe	175
Ketterer Kunst	76

Millionenergebnisse in deutschen Auktionen 1. Hälfte 2024

Die 5 umsatzstärksten Auktionshäuser in Deutschland in Summe	8
Ketterer Kunst	8

Millionenergebnisse in deutschen Auktionen der letzten 5 Jahre

Die 5 umsatzstärksten Auktionshäuser in Deutschland in Summe	82
Ketterer Kunst	54

Wann wurde in Deutschland zum ersten Mal die 5-Mio.-€-Grenze für ein Kunstwerk in einer Auktion mehrfach überschritten?

Ketterer Kunst	Juni 2024 Kirchner € 7 Mio. + Jawlensky € 8,3 Mio.
----------------	--

Quelle Top 15 weltweit/Top 5 Deutschland: Copyright 2024 by Artprice. Database Fine Art public auction sales recorded by Artprice and Artron between 1 January and 30 June 2024. Stand: 22.7.2024; ohne Gattung Alte Meister (Künstler geboren vor 1760). Dieses Klassement bezieht sich nur auf Gemälde, Skulpturen, Zeichnungen, Fotografien, Drucke, Videos, Installationen, Wandteppiche und NFTs, nicht aber auf Antiquitäten, anonyme Kunstwerke/Kulturgüter und Möbel. Artnet Price Database, Stand 30.7.2024.

Platz 6 im internationalen Vergleich.

Top 15 umsatzstärkste Auktionshäuser weltweit für Contemporary, Modern und 19th Century Art.

Rang	Auktionshaus	Land	Auktionen	Verkaufte Lose	Gesamterlös	Höchstes Ergebnis	Veränderung ggü. VJ
1	Christie's	Großbritannien	95	6.004	1.247.996.042 €	39.366.548 €	▼ -24%
2	Sotheby's	USA	108	5.288	1.172.111.729 €	32.007.958 €	▼ -30%
3	Phillips	Großbritannien	34	3.213	218.104.803 €	42.968.859 €	▼ -13%
4	China Guardian Auctions	China	10	1.297	108.336.692 €	10.569.420 €	▼ -39%
5	Bonhams	Großbritannien	109	5.097	79.452.745 €	5.478.748 €	▼ -14%
6	Ketterer Kunst	Deutschland	11	716	53.425.820 € *	8.338.000 €	▲ +37%
7	im Kinsky	Österreich	9	942	47.211.599 €	38.500.000 €	● neu**
8	Dorotheum	Österreich	84	5.244	27.551.721 €	1.087.500 €	▲ +2%
9	Asta Guru	Indien	6	813	25.613.100 €	1.149.547 €	▲ +103%
10	Seoul Auction	Südkorea	6	303	22.911.770 €	4.065.100 €	▲ +21%
11	Koller	Schweiz	21	891	21.280.932 €	5.377.920 €	▲ +68%
12	Artcurial (S.V.V.)	Frankreich	26	2.001	20.719.806 €	393.600 €	▼ -17%
13	Heffel Fine Art	Kanada	9	1.065	20.302.190 €	1.861.769 €	▲ +33%
14	SBI Art Auction	Japan	7	1.168	20.272.138 €	1.501.164 €	▼ -9%
15	Rago	USA	23	2.535	19.902.167 €	467.667 €	▲ +1%

Top 5 umsatzstärkste Auktionshäuser in Deutschland für Contemporary, Modern und 19th Century Art.

Rang	Auktionshaus	Auktionen	Verkaufte Lose	Gesamterlös	Höchstes Ergebnis	Veränderung ggü. VJ
1	Ketterer Kunst	11	716	53.425.820 €	8.338.000 €	▲ +37%
2	Van Ham Kunstauktionen	27	2.128	16.854.444 €	897.600 €	▼ -38%
3	Grisebach	11	736	12.393.026 €	825.500 €	▼ -35%
4	Lempertz	12	501	10.382.142 €	996.000 €	▼ -8%
5	Karl & Faber	4	176	7.438.009 €	698.500 €	▼ -50%

Quelle Top 15 weltweit/Top 5 Deutschland: Copyright 2024 by Artprice. Database Fine Art public auction sales recorded by Artprice and Artron between 1 January and 30 June 2024. Stand: 22.7.2024; ohne Gattung Alte Meister (Künstler geboren vor 1760). Dieses Klassement bezieht sich nur auf Gemälde, Skulpturen, Zeichnungen, Fotografien, Drucke, Videos, Installationen, Wandteppiche und NFTs, nicht aber auf Antiquitäten, anonyme Kunstwerke/Kulturgüter und Möbel.
* exkl. Wertvolle Bücher, Private Sales / ** im Vorjahr nicht unter den Top 50

Gegen den Trend.

Wir reagieren rasch auf Veränderungen.

Seit vielen Jahren in Folge performt Ketterer Kunst nur geringfügig variierend unter den ersten Zehn im internationalen Ranking der maßgeblichen Auktionshäuser. In Deutschland sind wir in unserem Segment mit zeitgenössischer Kunst und Kunst der Moderne seit zwölf Saisons in Folge die Nummer 1. Doch was heißt das? Wir verkaufen gut, mit deutlichem Vorsprung. Weil wir eine besondere Begabung für erfolgreiche Akquiseverhandlungen haben? Weil sich gerade in jüngerer Vergangenheit umworbene Inhaber großer und namhafter Sammlungen (Deutsche Bank, Expressionismus-Sammlung Gerlinger) für uns entschieden haben? Weil wir jedes einzelne Los mit gleicher Sorgfalt prüfen und bearbeiten? Weil sich die Sammler weltweit an unseren Auktionen beteiligen? Von allem etwas. Die Entwicklung von Ketterer Kunst beziffert sich in einem kontinuierlichen Umsatzanstieg, der in diesem Frühjahr bereits um über dreißig Prozent höher als im Vorjahreszeitraum auf einen Spitzenwert von 53 Millionen Euro geklettert ist. Und sich völlig konträr zum gegenwärtigen Trend verhält. Einen wesentlichen Beitrag hierzu lieferten in der jüngsten Auktion neben etlichen Rekordergebnissen insgesamt acht Werke mit einem Erlös jenseits der Millionen-Marke. Darunter die beiden höchsten Zuschläge der siebzigjährigen Firmengeschichte: 8,3 Millionen Euro für Jawlenskys „Spanische Tänzerin“ und 7 Millionen Euro für Kirchners „Tanz im Variété“.

Es hat sich gezeigt, dass auch hierzulande, in unserem Haus, das geeignete Umfeld für Millionenwerte gegeben ist.

Laut Art Basel-UBS-Report betrug 2023 der weltweite Umsatz aller Kunstverkäufe 64 bis 68 Milliarden US-Dollar und hat sich, geschuldet vor allem den fehlenden Umsätzen im Topsegment über zehn Millionen Dollar pro Los, um fast 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr abgekühlt. Betroffen sind vor allem die Mammuthäuser, die nun die Kostenbremsen einlegen, unter anderem durch substanzielle Personaleinsparungen. Christie's hat gar auf die großen Abendauktionen im Bereich Modern und Contemporary Art verzichtet. Der

Marktplatz London hat nach dem Brexit quasi nur noch nostalgische Bedeutung. Festzuhalten ist trotz aller Unwägbarkeiten, dass sich gerade der Kunstmarkt in den teils katastrophalen Krisen der letzten Jahrzehnte als extrem resilient erwiesen hat. Entgegen aller Unkenrufe gab es nach schwierigen Perioden rasche Erholung mit beständig steigenden Umsätzen. Allerdings stets begleitet von mal mehr, mal weniger volatilen Faktoren. Wirtschaftspolitischen ebenso wie den vom Zeitgeist gesteuerten Befindlichkeiten von Sammlern, Investoren und Verkaufsbereiten. Sie neigen dann allzu gern dazu, das Geschehen von der Seitenlinie zu betrachten, bevor sie sich zur aktiven Teilnahme entscheiden. Die Macht der Investitionen in einen wachsenden Markt verliert kurzfristig an Bedeutung. Nichts davon hat sich in unserer Bilanz des ersten Halbjahrs bemerkbar gemacht. Es hat sich gezeigt, dass auch hierzulande, in unserem Haus, das geeignete Umfeld für Millionenwerte gegeben ist.

Seismographische, kaum vorhersehbare Erschütterungen des Markts sind nicht unbedingt katastrophal, dennoch ein wirkmächtiger Ansporn für Ketterer Kunst, stabile und stabilisierende Methoden zu verfolgen. Am Ende des Tages sind die Ranking-Listen insbesondere in diesem ersten Halbjahr ein sichtbarer Beleg, dass wir Vieles richtig machen. Gewappnet mit höchsten Ansprüchen an unsere Arbeit und gestützt auf unsere Leistungsfähigkeit gehen wir in die zweite Jahreshälfte. Gespannt und neugierig, aber nicht sonderlich beeindruckt vom Zahlenwerk der diversen Market Reports. Mag sein, dass unsere direkten Mitbewerber derzeit Einbußen hinnehmen müssen. Wir bleiben unseren Strategien treu, arbeiten weiterhin solide und reagieren zeitgemäß, schnell, wendig und effektiv auf Anforderungen, die den aktuellen Gepflogenheiten des internationalen Handels gerecht werden. Ozeanriesen tun sich da schon schwerer.



„Dass Ketterer die bemerkenswerte Zahl von acht Millionenerlösen einfahren und 61 der 69 aufgerufenen Lose absetzen konnte, hat mit Qualität und vor allem mit der Internationalität des Angebots zu tun.“

Handelsblatt

Sabine Spindler, 14. Juni 2024

-
- **Höchster Zuschlag der Auktionssaison in Deutschland**
 - **Höchster Zuschlag unserer Firmengeschichte**
 - **Höchster Zuschlag für ein Werk von Jawlensky weltweit seit über 15 Jahren**
-

Ergebnis Evening Sale, 7. Juni 2024

Alexej von Jawlensky
€ 8.338.000

Spanische Tänzerin. 1909.
Öl auf Malkarton. 100 x 69,5 cm.

Details, die den Unterschied ausmachen.

ROBERT KETTERER, INHABER, AUKTIONATOR



Es sind ein paar Aspekte, die den Erfolg unseres Hauses ausmachen. Da ist zunächst der Mitarbeiterstab. Ausgewiesene Experten garantieren die fachmännische Qualität in der Beurteilung und Bearbeitung der Kunstwerke. Mit Kenntnis und Spürsinn gehen sie immer wieder über das normale Maß hinaus, um Besonderheiten zu ergründen. Das gilt für Einzelwerke jeder Preisklasse und für Sammlungen jeder Größenordnung.

Nach der Übernahme des von meinem Vater gegründeten Unternehmens habe ich vor 30 Jahren eine Aufgabe übernommen, die mir jenseits von Pflichtgefühl und Geschäftssinn bis heute täglich Freude bereitet. Ich habe alles darangesetzt, um ein weltweit sichtbares und wirkmächtiges Haus zu etablieren. Dazu gehörte nicht zuletzt die intensive Pflege der Kontakte zu Käufern und potenziellen Einlieferern. Oft über Jahre und Generationen hatte ich die wunderbare Gelegenheit, beim Aufbau und bei der zukunftstauglichen Umstrukturierung von Sammlungen zu beraten. Das konnte nur durch Offenheit, Zuverlässigkeit und ein hohes Maß an Vertrauen gelingen. Ausnahmslos objektive Kriterien, etwa zur Marktsituation, zu mehr oder weniger absehbaren Entwicklungen basierten auf nüchtern interpretierter Erfahrung. Meist gab uns der Erfolg recht. Oberste Maxime: Einlieferer und Auktionator treffen partnerschaftliche Entscheidungen, gehen gemeinsam ins Risiko. Das bedingt vor allem Realitätssinn gepaart mit größter Präzision – und manchmal eine Portion Mut, kurzlebige und fragwürdige Trends zu ignorieren.

GU DRUN KETTERER, AUKTIONATORIN

Ketterer Kunst ist ein Familienunternehmen. Unser Erfolg gründet auf dem Vertrauen, das uns unsere Kunden entgegenbringen, auf der individuellen Beratung wie der persönlichen Wertschätzung. Daher ist uns kein Weg zu weit für ein persönliches Gespräch mit Ihnen! Keine Marketingstrategie zu kompliziert, um Ihr Werk oder Ihre Sammlung bestmöglich in Szene zu setzen! Die maßgeschneiderten Lösungen für jedes einzelne Werk, von der Marktrecherche und der Einordnung über die mediale Präsentation bis zum sachgerechten Transport, erarbeiten wir mit unserem äußerst engagierten und hoch qualifizierten Team. Allesamt Experten in ihrem Bereich, die im Haus zur Verfügung stehen.

Für Sie bedeutet dies, dass Ihr Kunstwerk zu keiner Zeit zu externen Dienstleistern „ausgelagert“ wird. Sowohl als Einlieferer wie auch als Käufer profitieren Sie vom vollen Service à la Ketterer Kunst. Es gilt, Ihr eingeliefertes Werk höchstmöglich zu versteigern. Oder aber mit Ihnen als Käufer den einen Bietschritt mehr zu machen, damit das begehrte Werk Ihnen gehört. Wenn mein Mann Robert oder ich dann selbst vorn am Auktionspult die Versteigerung führen, handeln wir jederzeit im vollen Bewusstsein unserer Verantwortung. Denn wir stehen für das, was wir tun, mit unserem Namen: Ketterer.



NICOLA GRÄFIN KEGLEVICH, SENIOR DIRECTOR

Häufig werde ich gefragt, warum ich 2021 von Sotheby's, dem damals weltweiten Marktführer, zum führenden deutschen Haus Ketterer Kunst gewechselt bin. Ich wollte mein internationales Knowhow und Netzwerk bestmöglich einbringen können, insbesondere im Hinblick auf die Chancen, die der Brexit für unser Haus bietet. Die sich damals anbahnende Verschiebung nach Europa ist nicht mehr zu übersehen. Werke bis 10 Millionen Euro, die noch vor fünf Jahren in London zum Aufruf gekommen wären, werden nun bei uns erfolgreich versteigert und bringen uns internationale Anerkennung.

15 Jahre lang habe ich Sammler bei den großen Auktionen in London, New York und Hongkong beraten, Trends erkannt, Preisgefüge analysiert und Kundenbedürfnisse verstanden. Diesen internationalen Spirit teile ich nun mit unserem Team und integriere ihn in unsere strategische Weiterentwicklung. Die kulturellen Unterschiede der Märkte in den USA, Europa und Asien fließen in unsere Marketingstrategien ein. Auch in Asien sprechen wir die Sammler völlig selbstverständlich in ihrer Landessprache an. Wir analysieren die Märkte für unsere Kunden, um den optimalen Zeitpunkt für Kauf oder Verkauf zu erkennen. Unsere Unternehmensstrukturen ermöglichen schnelle Entscheidungen und die konsequente Umsetzung im Interesse unserer Kunden.



DR. MARIO VON LÜTTICHAU, WISSENSCHAFTLICHER BERATER

Seit fünf Jahren arbeite ich inzwischen für Ketterer Kunst, ein Auktionshaus! Ein kongenialer Seitenwechsel, bei dem mich meine langjährige Erfahrung als Ausstellungskurator und Sammlungsleiter am Museum Folkwang in Essen unterstützt. Ganz besonders trägt mich mein über Jahre durch Wissenschaft und Museumspraxis geschulter Blick: hinter den Rahmen schauen, die Rückseiten und Plinthen studieren, Farbqualitäten untersuchen, Quellen auswerten, Netzwerke einsetzen, um mehr über Provenienz und die Bewegungsgeschichte eines Kunstwerks zu erfahren. Kein uns anvertrautes Werk wird versteigert, ohne dass unser hausinternes Team nicht noch eine Spur tiefer forscht zur kunsthistorischen Klärung dieser Fragen. Das tägliche Umgebensein von Kunst erfahre ich nunmehr in einem so vielseitigen und international aktiven Haus wie Ketterer Kunst auf eine sehr intensive Weise. Nicht nur die mehr oder weniger zufällige Zusammenkunft von Kunstwerken für eine Auktion, ist immer wieder neu überraschend. Inspirierend und wichtig ist auch der fachliche Austausch mit Experten in Museen, Galerien, Archiven und auf Messen weltweit. Hier in dieser Zusammenschau spiegeln sich die künstlerischen Leistungen besonders deutlich, eine lebendige Vielfalt der Kunst.





Von München in die Welt.

Gespräch zwischen den Familienunternehmern
Dr. Jan Ehrhardt und Robert Ketterer.

Robert Ketterer (55) trifft den Vermögensverwalter und Fondsmanager Dr. Jan Ehrhardt (48) in der Münchner Zentrale der DJE Kapital. Die beiden Familienunternehmer sprechen über Jubiläen und Familie, Investitionen in Aktien und Kunst, Risiken und ihr Management, Datenanalyse und persönliche Eindrücke, inhabergeführte Unternehmen, Zuversicht sowie den Standort München.

Robert Ketterer (RK): Firmenjubiläen sind Anlass für Rückblick und Ausblick. Doch um nicht in der Selbstbetrachtung zu verharren, möchte ich mit dir gern darüber sprechen, welche Erfolgsfaktoren denn unsere Jubiläen ermöglicht haben, welche branchenübergreifend und welche firmenspezifisch sind. Gibt es Parallelen zwischen Kunst- und Finanzmarkt? Was verbindet vielleicht das 50-jährige Firmenjubiläum der DJE Kapital und das 70-jährige Jubiläum von Ketterer Kunst?

Jan Ehrhardt (JE): Klingt spannend. Wir kennen uns ja bereits seit 30 Jahren und überblicken beide schon eine einigermaßen große Spanne der Historie. Womit fangen wir an? Wohl mit unseren Vätern?

RK: Ja. Unsere Väter kamen beide in den sechziger Jahren nach München. Mein Vater – Wolfgang Ketterer – hat seinen Kunsthandel von Stuttgart hierher verlegt. Er sah in München die Zukunft und konnte hier sein Auktionsgeschäft in den großartigsten Häusern – Villa Stuck, Briener Straße, Prinzregentenpalais – zu großen Erfolgen führen.

JE: Mein Vater – Jens Ehrhardt – stammt aus Hamburg. Er kam zum Studium der Wirtschaftswissenschaften nach München. In seiner Doktorarbeit hat er sich bereits mit dem Zusammenhang zwischen Geldmengenwachstum und Börsenkursentwicklung befasst. So kam er zu der systematischen Analyse des Marktgeschehens, die später zu seinem Markenzeichen wurde. Das war neu in unserer Branche. Welche Bedeutung haben Marktkenntnis und Analyse für euch?

RK: Als spezialisiertes Auktionshaus leben wir davon. Denn zuerst müssen wir den Einlieferer überzeugen, dass er bei uns seine Ziele erreicht. Dann müssen wir den einen Kunden finden, der bereit ist, den Höchstpreis zu zahlen. Mit Expertise überzeugen wir am besten. Unsere Verkaufsquote zeigt, dass wir wissen, was man und wie man verkaufen kann.

JE: Besonders wichtig ist es uns, Wissen und Erkenntnis der Experten sehr kritisch zu hinterfragen. Deshalb muss ein Analyst, der bei uns eine Anlage vorschlägt, in internen Meetings seine Anlage erklären und verteidigen. Erst danach kommt eine Anlageentscheidung.

„Stetigkeit und Erfahrung sind aus meiner Sicht die wichtigsten Erfolgsfaktoren.“

Jan Ehrhardt

RK: Was meinst du, wie heftig wir intern über Bewertungen und Einschätzungen debattieren? Aber die offene Auseinandersetzung mit den Fakten unter Einbringung jahrzehntelanger Erfahrung und den frischen Erkenntnissen der Jüngerer sichert unsere Entscheidungsqualität.

JE: Mit dieser Strategie habt ihr – genau wie wir – in den letzten zwanzig Jahren eine lange und stetige Wachstumsphase erlebt. Mehr noch: Ketterer Kunst und DJE Kapital haben als familiengeführte Spezialisten seit Jahren meist bessere Ergebnisse erzielt als ihre Wettbewerber. Und das Wachstum hält an. Ich glaube, das ist eine starke Parallele zwischen unseren Unternehmen. Und zum 70-jährigen Firmenjubiläum habt ihr euch mit einer sensationellen Auktion im Juni selbst das beste Geschenk gemacht.

RK: Diesen Erfolg haben wir unseren Kunden zu verdanken. Aber es stimmt: Ein Wachstum von über 30 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum konnte in unserer Branche in diesem Jahr nur Ketterer Kunst erzielen. Zurück zu euch: Was begründet den Erfolg in eurem Geschäft?

JE: Stetigkeit und Erfahrung sind aus meiner Sicht die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Mein Vater hat ab 1974 zuerst eine reine Vermögensverwaltung aufgebaut, ab den späten achtziger Jahren kam ein Fondsmanagement hinzu. Unser Wachstum der letzten 20 Jahre war nur möglich, weil wir auf einem Fundament aufbauen konnten, das mein Vater über 30 Jahre geschaffen hatte. Es geht vor allem um Erfahrung in der Unternehmensbewertung und im Management der Konjunkturzyklen. Denn an den Kapitalmärkten gibt es immer wieder große Verwerfungen. Dann realisieren sich Risiken. Wer das erfolgreich managen kann, der gewinnt das Vertrauen der Anleger auf Dauer.

RK: Wer sind eigentlich eure Kunden?

JE: Vermögensverwaltung haben wir ursprünglich für deutsche Privatleute, Unternehmen und Institutionen betrieben. Da dürftest du viele Namen auch von deinen Auktionen kennen...

RK: ...Aktien allein machen halt nicht glücklich. Man braucht auch Kunst dazu (lacht).

JE: In den späten neunziger Jahren änderte sich die Kundenstruktur. Jetzt wollten immer mehr Leute Geld auch in kleinerem Rahmen angelegt haben. Also gründete mein Vater die ersten Fonds und Sparpläne. Heute kann man ab 10.000 Euro bei uns einsteigen. Wir verwalten aktuell ein Vermögen von 17 Milliarden Euro. Wie hat sich das bei euch entwickelt?

RK: Unsere Kundenstruktur hat sich durch die Digitalisierung stark internationalisiert und verjüngt. Die Online Sales haben bei uns schon seit 2007 den Einstieg für Neukunden erleichtert. Dann wurden immer mehr Kunden im Ausland auf unser Angebot aufmerksam. So konnten wir viele neue, internationale und deutlich jüngere Kunden gewinnen. Wie kam es eigentlich zu deinem Einstieg ins Unternehmen DJE? Du warst doch damals in New York...

JE: ...Ja. Aber das Geschäft meines Vaters hat mich schon immer fasziniert. Ich fand New York herrlich und die Arbeit bei der Credit Suisse richtig spannend. Aber Anfang 2003 wollte mich mein Vater in München haben. Er wollte sich verstärken nach dem Börsencrash 2000. Er hatte erkannt, dass die deutsche Kapitalanlage vor einem gewaltigen Internationalisierungsschub stand. Mit 80 oder 90 Prozent deutschen Aktien im Portfolio – das reichte nicht mehr.

RK: Mein Vater hat mich in einer ähnlichen Umbruchphase 1994 zu seinem Nachfolger bestimmt. Unsere beiden Väter haben exakt das gemacht, was die Stärke eines Familien-

unternehmens ausmacht. Einerseits Kontinuität und langfristige Perspektive. Aber auch Erneuerung. Mut und Kraft zur Veränderung – und das haben nunmal eher die Jüngerer.

JE: Einige Veränderungen, die du in das Auktionshaus Ketterer Kunst gebracht hast, habe ich selbst erlebt. Ich denke an den 2008 fertiggestellten Neubau in Riem – euer Haus der Kunst. Eine zeitlos schöne Architektur, große Funktionalität und eine offene und einladende Atmosphäre. War das die erste große Veränderung, die du eingeführt hast?

RK: Nein. Meine erste große Entscheidung war die Konzentration von Ketterer Kunst auf Malerei und Skulpturen des 19. bis 21. Jahrhunderts und auf unser Hamburger Geschäft mit wertvollen Büchern. Alle anderen Abteilungen habe ich in der schweren Krisenzeit 1994/95 geschlossen. Mein Vater hatte ja noch ein Auktionshaus der alten Schule. Da konnte man fast alles einliefern und versteigern. Erst einige Jahre nach der Restrukturierung kam der Neubau in Riem. In den letzten 15 Jahren haben Digitalisierung und Internationalisierung die Veränderung getrieben. Wie bist du denn die Internationalisierung eures Anlagegeschäfts angegangen?

„Ich glaube, dass unsere Flexibilität, schnelle Entscheidungen und persönlicher Service am Ende einen Wettbewerbsvorteil gegenüber allen anderen begründen.“

Robert Ketterer

JE: Für internationale Anlageoptionen sind Kompetenz und Beurteilungsfähigkeit entscheidend. Dafür braucht man vor allem eine starke Datenanalyse und gute Analystengespräche. Bei der Datenanalyse geht es um Fakten, Bewertungen, das Verhältnis der Aktie zu anderen im Zeitverlauf, um Krisenresilienz und viele andere, oft sehr technische Themen. Um diesen Recherche-Aufwand auch international bewältigen zu können, hat uns im Investmentprozess die Digitalisierung natürlich erheblich vorangebracht. Das war mein erster Schwerpunkt.

RK: Die Digitalisierung ist wie ein Booster für die Recherche in allen Branchen. Unsere Recherche-Kompetenz hat uns internationale Reputation zum Beispiel in den komplexen Restitutionsfällen gebracht. Entscheidend ist dennoch die

Kombination von Recherche-Fähigkeit und der menschlichen Kompetenz zur Beurteilung und zur Lösung auch in schwierigen Fällen. Selbst bei der Bewertung eines Kunstwerks reicht die Datenanalyse allein oft nicht. Erst der eigene, direkte Blick auf das Objekt offenbart die Wahrheit. Wie groß ist der Anteil menschlicher Aspekte im Entscheidungsprozess für die Geldanlage?

JE: 50 Prozent. Die menschliche Perspektive schafft den Gesamteindruck. Man gewinnt ein Gesamtbild für die Geldanlage erst durch Zugang zu den Unternehmen selbst. Zugang zu gewinnen – vor allem zu den US-Unternehmen – war deshalb mein zweiter Schwerpunkt nach dem Firmeneintritt. In Analystengesprächen macht man sich sein persönliches Bild. Dafür braucht es Menschenkenntnis und Lebenserfahrung, manchmal auch einfach ein Gefühl. Dass wir uns früh Zugang zu Corporate America erarbeitet haben, war wichtig, weil US-Aktien – vor allem Tech und Pharma – in den letzten 20 Jahren entscheidend waren für den Erfolg jedes Aktienportfolios.

RK: Und was ist entscheidend dabei?

JE: Entscheidend ist: Wer kennt die Entscheider und schätzt sie richtig ein. Erst vor wenigen Wochen war ich wieder im Silicon Valley zu Gesprächen mit Luca Maestri und Colette Kress, den Finanzchefs von Apple und Nvidia. Ich habe auch Sam Altman von OpenAI getroffen und eine Präsentation von Elon Musk erlebt. Aus solchen persönlichen Begegnungen entstehen Gesamtbilder, Schlussfolgerungen und Entscheidungen. Wie ist das bei euch?

RK: Zugang und Austausch mit Sammlern, Kunstexperten, Museen und Spezialisten sind auch bei uns die Königsdisziplin, auch wenn das wohl oft diskreter abläuft als bei euch. Siehst du euch als deutsches Familienunternehmen im Wettbewerb mit internationalen Großunternehmen eher im Vor- oder im Nachteil?

JE: International sind wir als Vermögensverwalter heute eher groß, als Fondsmanager sind wir eher klein. Für mich ist aber nicht Größe der Punkt. Als hochspezialisierte Mittelständler schlagen sich unsere Unternehmen doch hervorragend im Wettbewerb mit den Großen in London und New York.

RK: Ich glaube, dass unsere Flexibilität, schnelle Entscheidungen und persönlicher Service am Ende einen Wettbewerbsvorteil gegenüber allen anderen begründen. Wir müssen auch keine Vorgaben von Gremien erfüllen und von oben verordnete Quartalsergebnisse liefern. Wir können uns voll auf das Kundeninteresse konzentrieren. Im Kundenverhältnis überzeugen wir aus meiner Sicht deshalb auch in der individuellen Beratung. Beratung wird bei uns immer wichtiger. Wie ist das bei euch?

JE: Der persönliche Kontakt wird auch bei uns immer wichtiger. Die Nachfrage ist jedoch weniger nach Beratung, mehr nach Erklärung. Anleger wollen verstehen, was wir tun, um ihr Vermögen zu sichern und zu mehren.

RK: Als die Pandemie ausbrach, gab es viele Stimmen, die dazu rieten, jetzt alle Aktien zu verkaufen...

JE: Damals haben wir einen großen Anlegercall gemacht. Das war eine Brancheninnovation: Wir haben erklärt. Denn entscheidend ist in der Krise, wie sich das Portfolio zusam-

mensetzt. Jede Krise kennt Gewinner und Verlierer, es gibt aber auch immer Unternehmen, die kaum betroffen sind. Die richtige Mischung entscheidet, ob der Anleger langfristig sein Ziel erreicht. Viele Anleger unterschätzen, wie schnell sich Unternehmen und Menschen anpassen, Kosten reduzieren und neue Geschäftsmodelle entwickeln.

RK: Heute gibt es so viele Krisen, wie soll man da als Anleger wissen, wo man anfangen soll?

JE: Genau dafür haben Anleger doch uns! Ich nenne ein einfaches Beispiel für Risikomanagement aus meiner Branche. Wer in Taiwan Semiconductor – einem Giganten der Chipbranche – investiert, könnte gleichzeitig auch in Chiphersteller in Korea, USA oder anderswo investieren. Denn diese Unternehmen gewinnen, sollte sich eine Taiwan-Krise realisieren. Ich will mit diesem simplen Beispiel nur illustrieren, dass viele Risiken gut gemanagt werden können. Investments in Staatsanleihen, US-Dollar oder Gold können zum Beispiel auch dazukommen.

RK: Ihr scheint ja nichts dem Zufall zu überlassen...

JE: Ganz bestimmt nicht. Dauerhafter Anlageerfolg ist das Ergebnis harter und systematischer Arbeit. Nur dann gibt es das Glück des Tüchtigen dazu. Das scheint mir bei euch auch nicht anders zu sein.



„Wir müssen auch keine Vorgaben von Gremien erfüllen und von oben verordnete Quartalsergebnisse liefern. Wir können uns voll auf das Kundeninteresse konzentrieren.“

Robert Ketterer

RK: Nicht alles lässt sich im Auktionsgeschäft planen. Aber auch in schwierigeren Zeiten kann man Kunstwerke gut verkaufen, wenn sie Qualität haben und Kompetenz den richtigen Weg weist. Und weil wir auch nichts dem Zufall überlassen, betreiben wir den gesamten Prozess von der Einlieferung bis zur Auslieferung nur mit eigenen Leuten. Nur so kannst du Qualität sichern.

JE: Lass uns nochmal zum Thema Risiko zurückkehren: Anleger und Sammler werden oft konfrontiert mit Versuchungen, die sich später als Luftschlöcher herausstellen. Wie zeigt sich das auf dem Kunstmarkt?

RK: Die letzte große Welle bei uns hieß Non-Fungible Token, die berühmten NFTs. Wir haben da nicht mitgemacht. Uns fehlte dazu einfach die Expertise. Zocken im Kunstmarkt ist nicht unsere Sache. Erst wenn sich der Markt weiterentwickelt und wir die Expertise aufgebaut haben, wird das

auch was für uns werden. Zeigt sich hier nicht eine weitere Parallele zwischen euch und uns?

JE: Ja. Der Grund ist einfach: Langfristig erfolgreiche Unternehmen streben nachhaltiges, profitables Wachstum an, keine Schnellschüsse und Ausreißer.

RK: Wie risikofreudig seid ihr denn eigentlich?

JE: In der Vermögensanlage sind wir im Zweifel sehr vorsichtig, denn die Bewahrung des Vermögens der Anleger ist unsere erste Aufgabe. Aber natürlich bestimmt der Anleger selbst, wie viel Risiko er eingehen will. Wir raten zum Beispiel auch zur Geldanlage bei den ganz großen Unternehmen der Börse, wenn man einen bestimmten Mix aus Wachstum und Sicherheit will. Jeder kennt die internationalen Tech- und Pharma-Giganten. Aber da gibt es auch viele Unternehmen, die hier in Deutschland noch sehr unbekannt sind.

„Es fehlt also nicht an der Liquidität und auch nicht an der Investitionsbereitschaft des berühmten deutschen Mittelstandes.“

Robert Ketterer

RK: Investiert ihr denn deutsches Anlegergeld auch noch in deutsche Unternehmen? Wenn man den Zeitungen Glauben schenken soll, dann steckt die deutsche Wirtschaft in der Krise.

JE: Die öffentliche Wahrnehmung der deutschen Wirtschaft ist auch international dramatisch schlecht. Aber wenn ich in die deutschen Unternehmen hineinschaue, bin ich oft überrascht, welches Innovationspotenzial und welche Ideen für die Zukunft dort schon vorbereitet werden. Richtig ist aber: Es gibt kaum Wachstum, weil Privatleute und Unternehmen in Deutschland zu wenig in Produkte und Dienstleistungen investieren und der deutsche Staat zu wenig tut für Infrastruktur und Technologien der Zukunft. Die Ursache ist für mich eindeutig: Es fehlt am Standort Deutschland vor allem an Zuversicht. Ohne Zuversicht gibt es keine Zukunftsinvestitionen.

RK: Ist das Bild wirklich so schwarz-weiß? Bei unseren Auktionen sehe ich oft folgenden Ablauf. Ein international

attraktives Werk wird aufgerufen. Ein Bieterkampf bricht aus. Einige Bieter aus Amerika scheinen auf der Siegerspur. Dann kommt ein deutscher Sammler und macht das Höchstgebot. Es fehlt also nicht an der Liquidität und auch nicht an der Investitionsbereitschaft des berühmten deutschen Mittelstandes.

JE: Richtig. Für den Kunstmarkt oder für Investitionen im Ausland gibt es Zuversicht und hohe Liquidität. Es fehlt aber die Zuversicht in die politischen Rahmenbedingungen am Standort Deutschland. Wie kommen wir denn aus dieser Lage wieder raus? Wie und wo finden wir Zuversicht?

RK: Zuversicht können Politik und Staat schaffen. Heute wird der Blick auf unser Zukunftspotenzial verstellt von der Wahrnehmung vieler ungelöster Themen. Wirtschaftspolitisch sind das vor allem Energie, Bürokratie, Demografie und Steuerlast.



Alfred Ehrhardt – Avantgardefotograf und Kulturfilmer

Zahlreiche Fotografien von Alfred Ehrhardt, dem Großvater von Jan Ehrhardt, schmücken die Zentrale von DJE Kapital in Pullach. Alfred Ehrhardt (1901–1984) war Kirchenmusiker und Kunstlehrer in Gandersheim und Hamburg. Er studierte u. a. am Bauhaus in Dessau bei Josef Albers, Paul Klee und Lyonel Feininger. Aufgrund seiner Bauhaus-Prägung wurde er 1933 von den Nazis als Lehrer entlassen. Danach machte er sich als Fotograf sowie als Kultur- und Dokumentarfilmer einen Namen. In den siebziger Jahren erwarb das Kölner Sammlerehepaar Ann und Jürgen Wilde einen Großteil seiner Werke für ihre Sammlung, die inzwischen der Pinakothek der Moderne in München übereignet wurde. Dort werden aktuell rund 60 der originalen Fotografien von Alfred Ehrhardt ausgestellt. Mehr unter www.aestiftung.de (Alfred-Ehrhardt-Stiftung)

Alfred Ehrhardt. Scala pretiosa L., Chinesisches Meer. 1938/1941.

DJE Kapital AG

Die von **Dr. Jens Ehrhardt** 1974 gegründete Unternehmensgruppe bietet individuelle und standardisierte Vermögensverwaltung, managt und vertreibt Fonds und erledigt Dienstleistungen für institutionelle Investoren. Der Hauptsitz ist in Pullach im Landkreis München. Dort sitzen 160 der über 200 Mitarbeiter. Weitere Standorte sind Frankfurt a. Main, Köln, Zürich und Luxemburg. Das Unternehmen verwaltet aktuell ein Vermögen von etwa 17 Milliarden Euro und wird geführt vom Gründer (82) und seinem Sohn **Dr. Jan Ehrhardt** (48). Bevor er in die DJE Kapital AG eintrat, war Dr. Jan Ehrhardt u. a. für die Credit Suisse Group in New York tätig. Er studierte an der Universität St. Gallen, an der London School of Economics (LSE) und promovierte an der Universität Würzburg.



„Der persönliche Kontakt wird auch bei uns immer wichtiger. Die Nachfrage ist jedoch weniger nach Beratung, mehr nach Erklärung. Anleger wollen verstehen, was wir tun, um ihr Vermögen zu sichern und zu mehren.“

Jan Ehrhardt

JE: Wenn die Politik auf einigen dieser Felder mal ein paar Steine aus dem Weg räumen würde, dann sprächen wir bald wieder von Chancen. Qualifizierte Zuwanderung könnte auch helfen. Daraus könnte Zuversicht entstehen – und dann kämen auch die Investments in deutsche Unternehmen zurück.

RK: Unsere Väter haben sich für den Standort München entschieden. Ist das für euch und euer Geschäft weiter der richtige Standort?

JE: Die Region München ist aus meiner Sicht einmalig attraktiv: sieben DAX-Konzerne, zahlreiche MDAX-, SDAX- und TecDAX-Marktführer, dazu ein sehr starker Mittelstand. Alle großen internationalen Tech-Unternehmen sind hier vertreten. Es gibt außerdem eine große Vielfalt und Qualität

in Wissenschaft, Forschung, Kultur, Museen, Medien und Sport. Der große Flughafen schafft Verbindungen in die ganze Welt.

RK: In so einem Umfeld lassen sich nicht nur tolle Kunden, sondern auch die besten Mitarbeiter finden. Beides ist für uns von großer Bedeutung. Zum Abschluss, Hand aufs Herz: Aktien oder Kunst?

JE: (lacht) Beides. Aktien zu kaufen ist meine Leidenschaft. Aber Kunst verschönert mein Umfeld. Und richtig gute Künstler sind immer ihrer Zeit voraus. Mit etwas Glück kann ich durch zeitgenössische Kunst schon einen Blick in die Zukunft werfen.

RK: Vielen Dank für dieses Gespräch, Jan.



Von Ketterer Kunst ins Museum.

„Karl Im Obersteg war mit Kirchner befreundet, besaß jedoch nie ein Werk von ihm. Dem Kunstmuseum Basel fehlte bisher ein Frühwerk des Künstlers.“

Géraldine Meyer, Kuratorin der Stiftung Im Obersteg

„Kirchner und Ketterer – das passt.“

BR24

BR24 Kultur, Stefan Mekiska, 7. Juni 2024

Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Ernst Ludwig Kirchner
€ 7 Mio.

Tanz im Variété. 1911.
Öl auf Leinwand. 121 x 148 cm.

Die Käuferin – die Stiftung Im Obersteg – wird das ikonische Werk noch in diesem Jahr im Kunstmuseum Basel zeigen.
www.sammlung-im-obersteg.ch



Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Georg Baselitz
€ 1,6 Mio.

Fingermalerei – Birke. 1972.
Öl auf Leinwand. 162 x 130 cm.

• **Verkauft in eine Schweizer Privatsammlung**



Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Gerhard Richter
€ 1 Mio.

Herr Uecker. 1964.
Öl auf Leinwand. 47 x 29 cm.

• **Verkauft in eine US-amerikanische Privatsammlung**

*„Millionenzuschläge beim „Evening Sale“
zum Firmenjubiläum festigen die Spitzenposition
von Ketterer im deutschen Auktionsmarkt.“*

Frankfurter Allgemeine

Brita Sachs, 22. Juni 2024



Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Lucio Fontana
€ 483.000

Concetto spaziale. 1957.
Öl und Glas auf Leinwand. 72,5 x 59,5 cm.

• **Verkauft nach Großbritannien**

„Das schönste Geschenk zu seinem 70. Jubiläum machte sich das Münchener Auktionshaus Ketterer in gewisser Weise selbst, stellte es doch für den Evening Sale am 7. Juni eine Offerte zusammen, die mit Spitzenwerken und interessanten Provenienzen viele zahlungskräftige Bieter anlocken konnte und so zu einem Ergebnis führte, bei dem von der allgemeinen Flaute auf dem Kunstmarkt nichts zu spüren war.“

Barnebys.de

Gritta von Toll, 18. Juni 2024



Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Renée Sintenis
€ 584.000

Große Daphne. 1930.
Bronze mit schwarz-brauner Patina.
Höhe 143,7 cm.

- Weltrekord
- Verkauft in eine norddeutsche Privatsammlung



Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Henry Moore
€ 1,2 Mio.

Working Model for Sheep Piece. 1971.
Bronze mit grünlich-brauner Patina.
Mit dem Sockel: 110,5 x 152 x 108 cm.
Aus der Sammlung Dr. Theo Maier- Mohr.

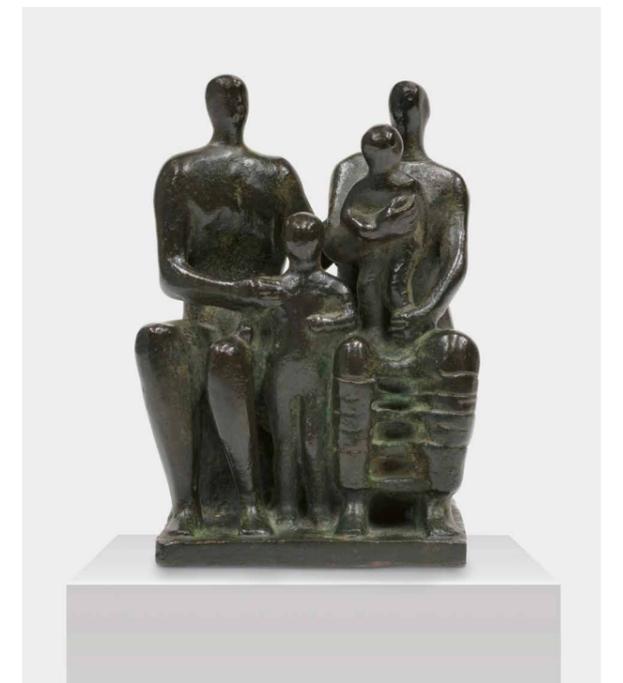
- Höchstes Ergebnis für Henry Moore in Deutschland
- Verkauft in eine süddeutsche Privatsammlung

Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Henry Moore
€ 432.000

Family Group. 1944.
Bronze mit brauner Patina.
15,2 x 10,7 x 7,5 cm.
Aus der Sammlung Dr. Theo Maier- Mohr.

- Exzellentes Ergebnis für eine Kleinbronze
- Verkauft nach Hongkong





Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Andy Warhol
€ 1,9 Mio.

Flowers (10 Blatt). 1970.
10 Blatt Farbserigrafien.
Jeweils 91,5 x 91,5 cm.

• Verkauft in eine Schweizer
Privatsammlung

-
- Eines der Top-3-Ergebnisse für ein matching Set weltweit
 - Zwei der drei höchsten Ergebnisse für diese Serie wurden in deutschen Auktionshäusern erzielt
-

„The 10 Most Expensive Lots Sold at Auction in June 2024: The top auction results in June were for strong blue-chip offerings in Europe, at a moment when U.S. auction salesrooms were comparatively quiet in the wake of a robust round of May sales in New York. [...]

Top 4. Alexej von Jawlensky, Spanische Tänzerin, (1909)
Top 6. Ernst Ludwig Kirchner, Tanz im Varieté, (1911).“

artnet

(ca. 1,6 Mio. internationale Besucher/Monat), Eileen Kinsell, 18. Juli 2024



Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Sean Scully
€ 1,3 Mio.

Cut Ground Orange. 2009.
 Öl auf Leinwand. 213 x 305 x 6 cm.

• **Verkauft in die USA**

19th Century Art

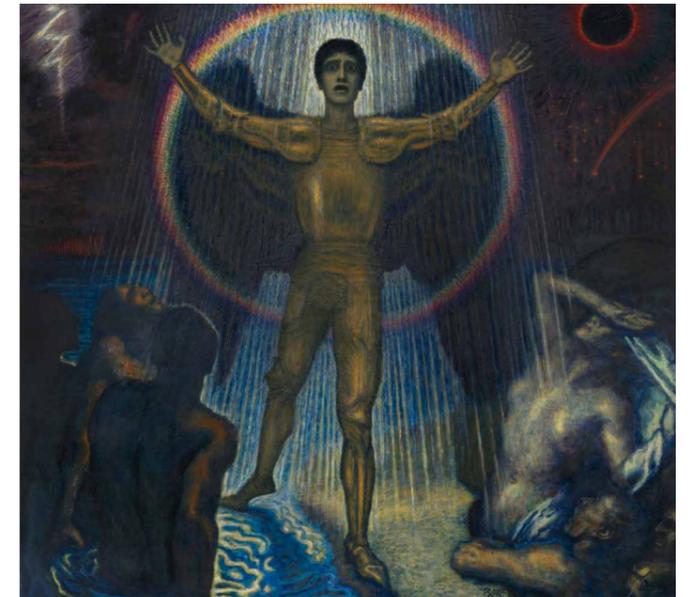


Ergebnis 19th Century Art, 8.6.2024

Karl Hagemeister
€ 89.000

Havellandschaft mit Bachlauf und Birken. 1908.
 Öl auf Leinwand. 170 x 109,5 cm.

• **Verkauft in eine norddeutsche Privatsammlung**



Ergebnis 19th Century Art, 8.6.2024

Franz von Stuck
€ 127.000

Der Engel des Gerichts. Um 1922.
 Öl auf Holz. 105,5 x 117,5 cm.

• **Verkauft in eine süddeutsche Privatsammlung**

Karl Schmidt-Rottluff
€ 1,1 Mio.

Ergebnis Evening Sale, 7.6.2024

Junger Wald und Sonne. 1920.
 Öl auf Leinwand. 76,5 x 90,5 cm.

• **Verkauft in die Schweiz**



Wertvolle Bücher



Ergebnis Wertvolle Bücher, 27.5.2024

Maria Sibylla Merian
€ 45.000

De Europische Insecten.
 Amsterdam, 1730.

• **Verkauft nach Frankreich**

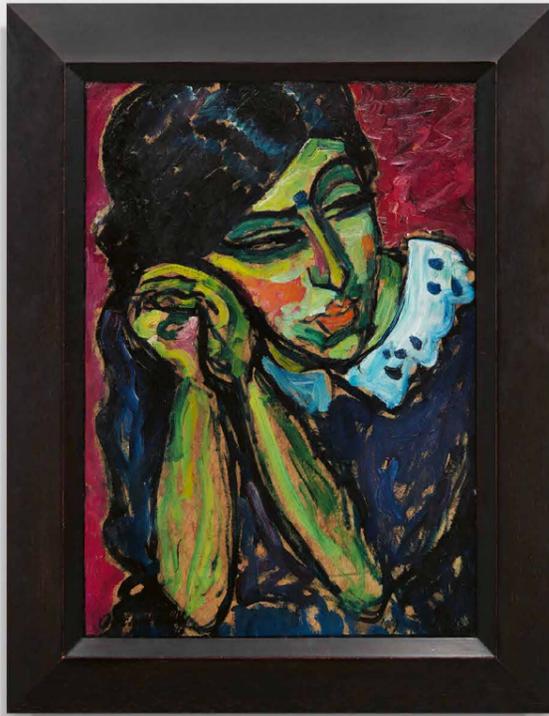


Ergebnis Wertvolle Bücher, 27.5.2024

Immanuel Kant
€ 22.500

Critik der reinen Vernunft.
 Riga, Joh. Fr. Hartknoch 1781.

• **Verkauft in eine norddeutsche Privatsammlung**



Von Ketterer Kunst ins Museum
Im Juni 2023 bei Ketterer Kunst ersteigert und
im Februar 2024 dem Kunstmuseum Bonn übergeben:
Alexej von Jawlensky's „Mädchen mit Zopf“, 1910.

*„Bilder dieser Qualität sollen nicht im stillen
Kämmerlein verbleiben, sondern der interessierten
Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden.“*

Michael Reisen-Hall, Unternehmer und Kunstsammler

Glücksfall oder Last?

Dauerleihgaben und Schenkungen an Museen.
Ein Gespräch mit Prof. Dr. Stephan Berg,
Kunstmuseum Bonn.

Gerade wenn es um die Zukunft der eigenen Sammlung geht, hegen viele Sammler den Wunsch, ihre kostbaren Werke der Öffentlichkeit zugänglich zu machen, und setzen dabei auf die Expertise und Reichweite von Museen. Doch oft kontrastieren ihre Vorstellungen über Leistungen und Gegenleistungen mit den begrenzten Ressourcen und Möglichkeiten der Museen. Gudrun und Robert Ketterer haben sich mit Prof. Dr. Stephan Berg, seit 2008 Intendant des Kunstmuseums Bonn, unterhalten.

Gudrun Ketterer (GK): Herr Professor Berg, das Kunstmuseum Bonn hat hervorragende Erfahrungen mit Dauerleihgaben gemacht. Zuletzt kam Jawlensky's „Mädchen mit Zopf“ von 1910 hinzu, ersteigert in unserer Auktion im Juni 2023. Gönner ist die Familie Reisen-Hall, die nun bereits in zweiter Generation mit Ihnen kooperiert. Aus einer Dauerleihgabe kann eine Schenkung werden. Wäre das der große Glücks- und Ausnahmefall oder gibt es so etwas öfter?

Stephan Berg (SB): Eine Partnerschaft, wie wir sie mit der Familie Reisen-Hall haben, ist sehr selten. Da hat es zwischen Museum und Sammlerfamilie einfach gestimmt. Grundlage ist eine ehrliche und offene Kommunikation. Darum

bemühen wir uns auch, wenn Sammler mit sehr klaren Vorstellungen über Leistung und Gegenleistung zu uns kommen. Das ist absolut legitim, aber oft können wir die Erwartungen nicht erfüllen.

GK: Obwohl Sie mit der Stiftung Kunst, Kultur und Soziales der Sparda Bank West zusammenarbeiten, die dem Kunstmuseum Bonn bei Projekten dieser Art schon oft geholfen hat...

SB: Ja, aber zunächst müssen wir bei Leihgaben und sogar bei Schenkungsangeboten eine kritische Prüfung vornehmen. Denn alles, was wir ins Haus nehmen, muss

„Wenn wir bei Kunstwerken nach kritischer Prüfung keinen Zusatznutzen feststellen können, müssen wir absagen.“

Stephan Berg

magaziniert und auch restauratorisch betreut werden, es braucht Platz. Die Kosten dafür trägt der Steuerzahler. Wir müssen uns deshalb immer fragen: Wie wichtig ist das Angebot im Kontext unserer Sammlung? Bringt es einen zusätzlichen inhaltlichen Akzent? Ist es eine Vertiefung, erlaubt es uns eine weitere Beleuchtung auch auf andere Arbeiten? Wenn wir bei Kunstwerken nach kritischer Prüfung keinen Zusatznutzen feststellen können, müssen wir absagen.

GK: Wenn die Frage des Nutzens für das Museum geklärt ist, was ist bei Dauerleihgaben und Schenkungen aus Ihrer Sicht noch zu berücksichtigen?

SB: Leihgaben auf eine bestimmte Dauer sind für uns ein erster Schritt, ein Kennenlernen. Am Ende wünschen wir uns natürlich, dass daraus Schenkungen werden. Entscheidend ist jedoch, wie sich das Verhältnis zwischen Museum und Sammler entwickelt.

Robert Ketterer (RK): Leihgaben haben aus Museumssicht den Nachteil, dass der Leihgeber sie jederzeit zurückverlangen kann. Ein Museum ist jedoch auf einen zuverlässigen Bestand angewiesen. Wie können Sie sich da absichern?

SB: Bei einer Leihgabe ist der Sammler rechtlich geschützt. Entweder endet die vereinbarte Leihfrist oder er kündigt die Leihe, wenn sich bei ihm die Verhältnisse ändern. Wir streben natürlich langfristige Leihverträge an, denn wir haben selten die finanziellen Mittel, eine Leihgabe zu Marktpreisen anzukaufen. In dem Fall von Sigmar Polkes „Negerplastik“ mussten wir das schmerzlich erfahren. Das Werk war über zwei Jahrzehnte fast immer bei uns ausge-

stellt. Wir hatten es schon als engeren Teil unserer Sammlung gesehen. Wir mussten das Werk nach Kündigung der Leihe herausgeben.

RK: Könnte nicht auch eine Stiftung eine Sicherung für übergebene Kunstwerke sein?

SB: Sehr gut sogar. Unser prominentestes Beispiel dafür ist die Sammlung „KiCo“. Das Bonner Sammlerehepaar Riemer hat 2009 beschlossen, seine Sammlung zeitgenössischer Kunst regelmäßig in Museen der Öffentlichkeit zu präsentieren. Eine Stiftung wurde gegründet: KiCo. Die Sammler hatten seit den Neunzigerjahren die Zusammenarbeit mit öffentlichen Museen gesucht, mit uns in Bonn und auch mit dem Lenbachhaus in München.

RK: Was bedeutet es, eine Stiftung zu gründen? Und wie profitieren Sie davon?

SB: Es bedeutet, dass Sie sich endgültig von den Werken, die Sie in die Stiftung einbringen, trennen. Alle Arbeiten, die über die Stiftung gekauft werden, verbleiben dauerhaft im Stiftungsvermögen. Der Stiftungszweck der KiCo ist die Förderung der Kunst für das Kunstmuseum Bonn und für das Lenbachhaus. Werke, die etwa für Bonn eingekauft werden, stehen auch dem Lenbachhaus zur Verfügung – und umgekehrt. Über Neuankäufe und das Management der Sammlung entscheidet ein fünfköpfiges Kuratorium: das Sammlerehepaar, die Direktoren der beiden begünstigten Häuser und der Ehrenvorsitzende Helmut Friedl, ehemaliger Direktor des Lenbachhauses. Der Übergang einer Privatsammlung in eine Stiftung richtet sich primär nach den



Robert Ketterer, Michael Reisen-Hall und Stephan Berg bei der Übergabe des Gemäldes „Mädchen mit Zopf“ (1910, Öl auf Malkarton, Evening Sale Juni 2023) an das Kunstmuseum Bonn am 14. Februar 2024

Vorgaben und Fristen des Steuerrechts. Das geht in der Regel schrittweise. Ziel ist es, die gesamte Sammlung der Familie in die Stiftung zu überführen. Das haben wir heute noch nicht erreicht, sind aber auf gutem Weg.

GK: Das sogenannte offene Depot ist ein weiterer Weg, seine Kunstsammlung in ein Museum zu geben. Wie funktioniert das?

SB: Das ist ein einfacheres, aber sehr wirksames Modell: Ein Sammler bleibt als Eigentümer auch weiter verantwortlich für seine Kunstwerke, zahlt deshalb auch für den Depotraum, aber wir haben vollen Zugriff auf alle Arbeiten.

RK: Das Depot ist aber auch deshalb offen, weil Sammler ihre Kunstwerke nach zehn Jahren wieder zurückverlangen können.

SB: Ja, aber offene Depots sind aus meiner Sicht eine faire Sache. Der Vorteil für uns liegt auf der Hand: Wenn uns eine Sammlung, sagen wir von 300 bis 400 Objekten, angeboten wird, dann entscheiden wir uns für die Übernahme von lediglich dreißig bis vierzig Werken. Wir dürfen nicht zur Parkgarage für Kunst werden, für deren Kosten die Öffentlichkeit aufkommen muss. Andererseits ermöglicht das offene Depot – gemanagt mit dem Förderverein – die Verwirklichung außergewöhnlicher Ausstellungskonzepte.

RK: Auch die Spezialisierung der Museen dürfte bei ihrer Zurückhaltung, weitere Werke in den Bestand aufzunehmen, eine Rolle spielen.

SB: Dieser Hinweis ist mir besonders wichtig. Museen haben einen klaren Auftrag. Wir haben als Basis die bekannte Sammlung mit Werken von August Macke und den Rheinischen Expressionisten. Das macht aber nur etwa fünf Prozent unseres Bestandes aus. Unser Fokus ist die deutsche Kunst der Nachkriegszeit und Gegenwartskunst. Dieser Auftrag begrenzt unsere Handlungsmöglichkeiten.

RK: Was sage ich dann aber meinen Sammlern, die mich fragen: Was wird aus meiner Sammlung, wenn ich nicht mehr bin? Und jeder Sammler hat einen Teil Rosinen, darüber hinaus aber ebenso auch andere großartige Werke...

SB: ...an denen ein Museum kein oder nur ein geringes öffentliches Interesse erkennen kann. Wir müssen die Samm-

ler um Verständnis für unsere sehr strenge Prüfung bitten. Die Magazin- und Depotfrage ist für uns Museen wegen der Kostenexplosion zu einer Existenzfrage geworden, auch weil wir schon seit Jahren kaum noch Depotraum finden.

GK: Welche Rolle spielt der Kunsthandel oder ein Auktionshaus bei Ihrer Arbeit? Sie bekommen unsere Kataloge und ich stelle mir vor, dass Sie dort gelegentlich Werke finden, die ideal zum Haus passen könnten.

SB: Das kommt vor. Aber leider können wir uns nur in seltenen Fällen an einer Auktion beteiligen. Dazu fehlt uns das Geld. Die Kataloge sind für uns dennoch von großer Bedeutung, denn sie sind ein Spiegelbild der Marktsituation. Das gibt uns viele Anhaltspunkte, wenn wir zum Beispiel bei Schenkungen Wertgutachten machen müssen. Das ist nicht immer einfach, weil der Wert der Kunstwerke im Zeitverlauf schwanken kann, und gelegentlich mit Diskussionen verbunden.

RK: Lassen Sie mich nochmal zurück auf die vollen Depots kommen. Wie beurteilen Sie die Forderung nach einem aktiven Depotmanagement, also die Idee, dass Museen Doubletten, aber auch Werke, an denen das öffentliche Interesse stark nachgelassen hat oder gar nicht mehr erkennbar ist, auch verkaufen können sollen?

SB: In der Museumslandschaft gibt es tatsächlich einige Kollegen und Kolleginnen, für die eine De-Akquise, also das Entsammeln durch Verkauf, ein legitimes Instrument des Depotmanagements ist. Ich habe da eine andere Haltung. Von welchen Werken würde sich denn ein Museum trennen? Vom Tafelsilber oder von aktuell nicht wertvoll erscheinenden Werken? Was legitimiert ein Museum zu entscheiden, welche Arbeit auf ewig bleiben und welche Arbeit aufgegeben werden soll? Natürlich verfügen wir über sehr viel fachliche Urteilsfähigkeit, aber wir wissen auch, dass sich die Sicht auf Kunstwerke und Künstler im Zeitablauf immer wieder grundsätzlich ändern kann.

RK: Ein berechtigter Einwand. Sie stehen dem flexiblen Warenbestand also eher kritisch gegenüber?

SB: Ja, ich sehe Museumsleiter als Sachwalter einer Sammlung. Sie dürfen die Kunstwerke sehr wohl beurteilen und auch managen, also entscheiden, welche Werke eher im Magazin bleiben und welche in den Fokus von Ausstellungen kommen. Aber eine endgültige Entscheidungsgewalt über das Aussortieren, die sehe ich nicht. Für mich ist ein Museum tatsächlich ein Tresor. Und gerade das bewegt Sammler dazu, uns Werke zu schenken. Wir würden die Attraktivität der Museumsschenkung dramatisch reduzieren, wenn wir das Schicksal der Kunstwerke den sicherlich oft subjektiven und dem jeweiligen Zeitgeist geschuldeten Betrachtungen zukünftiger Generationen von Museumsdirektoren überlassen würden.

GK und RK: Herr Professor Berg, herzlichen Dank für dieses Gespräch.

„Offenes Depot bedeutet: Ein Sammler bleibt als Eigentümer auch weiter verantwortlich für seine Kunstwerke, zahlt deshalb auch für den Depotraum.“

Stephan Berg



Prof. Dr. Stephan Berg (geb. 1959 in Freiburg im Breisgau) ist Kurator und seit 2008 Intendant des Kunstmuseums Bonn. 1990 bis 2000 war er Leiter des Kunstvereins Freiburg und 2001 bis 2008 Direktor des Kunstvereins Hannover. Er studierte Germanistik, Anglistik und Geschichte in Tübingen, Berlin und Freiburg, seit 2004 ist er Honorarprofessor an der Hochschule für Bildende Künste, Braunschweig.

QUINTESSENZ

Wie kann ich meine Kunst über Museen öffentlich machen?

- Grundsätzlich sollten Sammler anlässlich einer geplanten **Leihgabe oder Schenkung** die eigenen Vorstellungen über Leistung und Gegenleistung vorab konkret klären.
- Angebote für Leihgaben und Schenkungen werden von Museen kritisch geprüft. Nur Werke, die im Kontext der Sammlung stehen und einen Mehrwert bieten, können aufgenommen werden, da für die Museen hohe Kosten entstehen.
- Sammler können ausgewählte Werke oder auch eine ganze Sammlung über eine **Stiftung** in ein Museum einbringen, zum Beispiel die Stiftung KiCo des Bonner Sammlerehepaars Rieme. Stiftungszweck ist hier die Förderung der Kunst für das Kunstmuseum Bonn und für das Lenbachhaus in München. Alle Arbeiten, die über die Stiftung gekauft werden, verbleiben dauerhaft im Stiftungsvermögen.
- Ein einfacheres Modell ist das **Offene Depot**. Hier bleibt der Sammler als Eigentümer auch weiter verantwortlich für seine Kunstwerke, zahlt deshalb auch für den Depotraum, aber das Museum bekommt vollen Zugriff auf alle Arbeiten im Depot.

Sie haben Fragen?

Unsere Experten beraten Sie gern!

Rufen Sie uns an:

+49 (0)89 552 440

Die Zukunft im Blick.

Worüber jeder Sammler nachdenken sollte.

Ein Sammler beschäftigt sich über Jahrzehnte intensiv mit dem Aufbau und der Weiterentwicklung seiner Kunstsammlung, steht dazu im regen Austausch mit Freunden, Galeristen, Kuratoren und der Familie. Jede einzelne Sammlung ist weit mehr als nur eine Zusammenstellung von Kunstwerken – sie ist eine Herzenssache und spiegelt die tiefe persönliche Verbindung des Sammlers zu jedem einzelnen Werk wider. Man hat um so viele Objekte der Sammlung gekämpft. Viele persönliche Erlebnisse und Geschichten sind damit verbunden. Der Sammler ist im Kontakt mit den Künstlern, den Händlern gewesen oder hat bei Auktionen einen Bieterwettbewerb erfolgreich gewonnen. Doch wenn es um die Zukunft der Sammlung, den verantwortungsvollen Erhalt dieses Vermögenswertes sowie die Form und Art der Weitergabe an die nächste Generation geht, sind viele Sammler ratlos.

Was ist die beste Strategie für die Zukunft der Sammlung?

Die Frage nach der strategischen Zukunftsplanung einer Sammlung sollte von Anfang an bedacht werden. Es gibt eine Vielzahl an Lösungsmöglichkeiten oder auch Handlungsalternativen. Bevor passende Maßnahmen für den Erhalt und die Weitergabe gefunden werden können, ist eine möglichst umfassende und sorgfältige Dokumentation wie auch Inventarisierung der Sammlung hilfreich. Dazu gehören Fragen zur Echtheit, gegebenenfalls zu Restitutionsansprüchen und zum Zustand der Werke. Eine aktuelle Bewertung der Sammlung durch ein Wertgutachten kann helfen, die Steuerlast deutlich zu reduzieren. Die Sichtbarkeit der Werke einer Sammlung durch Ausstellungen oder Leihgaben an Museen trägt nicht zuletzt zu ihrer Wertsteigerung und der Mehrung des Vermögenswertes bei. Häufig denken Sammler bei Bewertungsfragen nur an Versicherungswerte, doch ist der Wiederbeschaffungswert einer Versicherung in der Regel keine geeignete Ausgangsbasis für Erbschaften und Schenkungen.



Prof. Gerlinger schenkt Ketterer Kunst sein Vertrauen – seine Sammlung gilt als eine der bedeutendsten Privatsammlungen der Brücke-Kunst weltweit.

Wir finden Lösungen.

Doch Sie müssen nicht warten, bis Sie konkret an einen Kauf oder Verkauf denken, um zu uns zu kommen. Auch wenn das Handeln mit Kunst primär zu unserem Aufgabengebiet als Auktionshaus gehört, hat sich unser Selbstverständnis hier in den letzten Jahren deutlich verändert. Wir sind heute in sämtlichen Fragen bezüglich der Kunst und des Sammelns beratend tätig und bieten unseren Kunden damit einen echten Mehrwert.

Wir begleiten Sammlerinnen und Sammler oftmals über Jahrzehnte oder sogar über Generationen hinweg. Von diesem großen Erfahrungsschatz können auch Sie profitieren. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir nach bestem Wissen und Gewissen die optimal geeignete Lösung für Sie und Ihre Familie.

Wir beantworten Ihre Fragen und entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Strategie für Sie und Ihre Sammlung. Zur Klärung von rechtlichen und steuerlichen Detailfragen arbeiten wir vertrauensvoll mit einem Netzwerk an externen Experten zusammen.

Aus jahrzehntelanger Erfahrung wissen wir, dass eine pragmatische Zukunftsstrategie auch für Ihre Erben die beste Lösung ist. Ihr Werk als Sammler wird dabei immer angemessen gewürdigt und respektiert – dies halten wir nicht nur für selbstverständlich, es ist unser Versprechen an Sie. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung und Expertise, um den bestmöglichen Weg für Ihre Sammlung zu finden.

Unsere Experten stehen Ihnen jederzeit für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

UNSER ANGEBOT FÜR IHRE SAMMLUNG

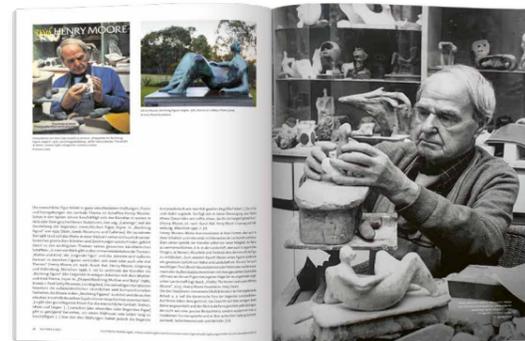
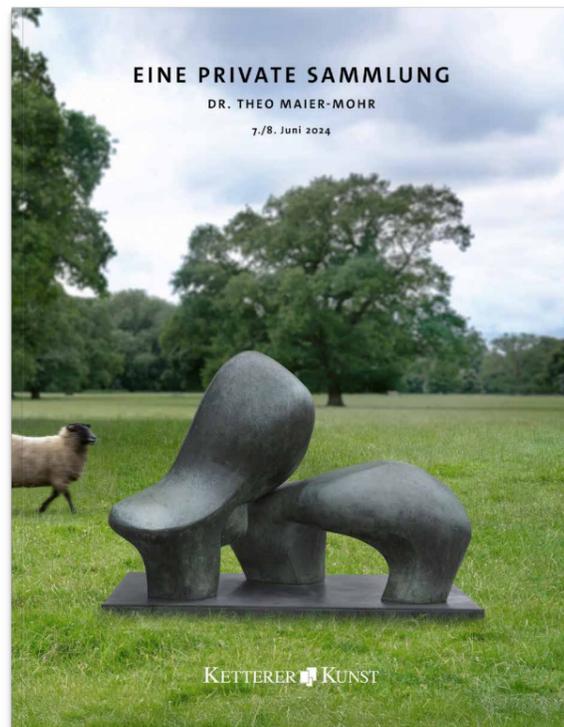
Unabhängig von einem Verkauf.

- Beratung bei Aufbau, Weiterentwicklung und Pflege Ihrer Sammlung
- Alternativen zur Schenkung und Erbschaft – wir zeigen Lösungen für die Nachfolgeregelung auf
- Bewertungen von Sammlungen für Versicherungen, Erbschaftssteuer, Wertgutachten
- Provenienzüberprüfung, umfassende Recherche und falls erforderlich und gewünscht eine Vermittlung im Restitutionsfall
- Vollständige Dokumentation und Inventarisierung Ihrer Sammlung
- Sammlungskataloge – eine lückenlose Dokumentation Ihrer Sammlung ist von unschätzbarem Wert
- Vermittlung von Leihgaben an Museen
- Beratung bei der optimalen Präsentation Ihrer Kunstsammlung und Hängung Ihrer Kunstwerke in Ihrem Zuhause
- Beratung für eine professionelle Rahmung
- Kuratierte Kunstausstellungen in unseren Dependancen in Köln, Gertrudenstraße und Berlin, Fasanenstraße

Eine erfüllende Verantwortung.

Die Sammlung Dr. Theo Maier-Mohr als Beispiel für die Versteigerung von Privatsammlungen.

Dem Umfang nach kleinere Sammlungen haben in ihrer Gesamtheit eine oft bezwingende charismatische Wirkung, erzählen viel von ihrem Eigentümer. Ketterer Kunst widmet sich ihnen stets mit Sorgfalt und Empathie, bietet ein angemessenes Forum für einen letzten gemeinsamen Auftritt, unterstreicht die Bedeutsamkeit der Provenienz exquisiter Konvolute. Ein Sonderkatalog lässt die Leistung des Sammlers, seine Intention, seinen Eifer, seine Bereitschaft zur Hingabe erspüren und funktioniert nach ihrer Zerstreuung in alle Winkel der Erde als wertvolles Abbild ihrer Einheit, als immerwährende Dokumentation.



Der Sammler Dr. Theo Maier-Mohr (links) mit dem Künstler Henry Moore (rechts).

*„Der Sammlungskatalog.
Eine Hommage an den Sammler und
eine immerwährende Dokumentation.“*

Dr. Theo Maier-Mohr war ein Abenteurer und Familiensch, spontan und lebensfroh. So könnte man auch den idealen Sammlertypus charakterisieren. Der muss freilich auch neugierig sein und der Kunst auf eine Weise zugetan, die über das normale Maß hinausgeht. Er will mit ihr leben, will persönliche Bezüge zu den Werken herstellen. Der Gipfel für den Sammler zeitgenössischer Kunst ist wohl erreicht, wenn er sich mit dem Künstler austauschen kann, was darüber hinaus seinem Sachverstand zugutekommt.

Die Rahmenbedingungen des Lebens, wie Karriere, Familie, Wohnsituation und nicht zuletzt finanzielle Ressourcen, beeinflussen eine Kunstsammlung maßgeblich. Doch ohne die nötige Passion, Ausdauer und Zielstrebigkeit besteht die Gefahr, dass lediglich eine blutleere Kumulation entsteht, die jedwede emotionale Zugehörigkeit mit dem Sammler vermissen lässt.

Nachdem Maier-Mohr eine Großskulptur Henry Moores, ein überdimensionales „Sheep Piece“ gesehen hatte, scheute er weder Mittel noch Wege, den Künstler in seinem Atelier anzutreffen. Bald nach einer persönlichen Begegnung mit Moore im Dane Tree House in Much Hadham (Hertfordshire), wo über hundert Schafe auf einem Hügel neben dem

Künstleratelier im bukolischen Setting gasten, stand die große Außenskulptur „Working Model for Sheep Piece“ im Garten des im Raum Frankfurt praktizierenden Arztes. Er hatte sie 1971 im Jahr ihrer Entstehung bei Moore erworben. Die Reduktion der Form auf das Wesentliche zugunsten einer unnachahmlich kraftvollen, dabei stets intimen, zugewandten Strahlkraft der Bronzen Moores faszinierte Maier-Mohr ebenso wie deren ausgeklügelte Balance zwischen Figuration und Abstraktion. Die Darstellung von Mutter-schaf mit Lamm, auch eine Metapher für Geborgenheit, Ruhe und Gelassenheit, wurde nach einem konzentrierten Bietgefecht in unserer Abendauktion für 1,2 Millionen Euro weitergereicht.

Ein weiterer Themenschwerpunkt Henry Moores war die Familie, ein Motiv, das er in seiner archetypischen Geschlossenheit stets aufs Neue variierte. Eine der ersten „Family Group“-Bronzen von 1941, nur 15 cm hoch, brachte 431.800 Euro. „Family-Maquettes“ – gültig geformte Kleinbronzen, oft Studien zur späteren monumentalen Ausführung – wechselten nun bei der Auflösung dieser ganz besonderen Sammlung, zu der auch eine Reihe von Skulpturen des Frankfurter Bildhauers Hans Steinbrenner gehörten, mit höchst respektablen, teils überraschenden Ergebnissen den Besitzer.



„Es sind die
kleinen Details,
die den
Unterschied
ausmachen.“

Ketterer Kunst-Team

Verkaufen in Auktionen.

Einfach & erfolgreich.

Sie denken an die Veräußerung eines Werkes oder Ihrer ganzen Sammlung? Gerne berät Sie unser Experten-Team und macht Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot.

Sowohl für unsere Saalauktionen als auch für unseren Online Sale findet eine zielgerichtete Käuferansprache aus unserer über 120.000 Kunden umfassenden Datenbank statt, zusammen mit internationalem Marketing und Pressearbeit. Nicht zuletzt die Wahl der richtigen Auktionsvariante ist die Voraussetzung für den erfolgreichen Verkauf Ihres Werkes

Saalauktion

Als einziges Auktionshaus präsentieren wir die hochwertigen Kunstwerke in aufwendigen Print-Katalogen in einer deutschen und englischen Version.

- Auflage und Versand von rund 25.000 Katalogen in über 50 Länder
- Exklusive Tour zur Vorbesichtigung der Auktions-Highlights in Köln, Hamburg, Berlin, Frankfurt und München

Online Sales

Schneller Verkauf sowie schnellere Auszahlung durch monatlich stattfindende, kuratierte Auktionen.

- Große Reichweite
- Individuelle und direkte Ansprache potentieller Kunden aus unserer Datenbank
- Flexibles Bieten, 24/7 – unabhängig von Ort und Zeit, 30 Tage lang

JETZT EINLIEFERN!
 AUKTION
 6./7. DEZEMBER
 UND MONATLICHE
 ONLINE SALES

Einliefern – so geht's:

Angaben zu Ihrem Kunstwerk

Schicken Sie uns Fotos sowie Informationen zu Künstlernamen, Titel, Entstehungsjahr, Maße (ohne Rahmen) per E-Mail an info@kettererkunst.de oder per Online-Formular:



Selbstverständlich behandeln wir alle Ihre Angaben vertraulich und datenschutzkonform. Wir besuchen Sie auf Wunsch auch gern bei Ihnen zu Hause oder vereinbaren mit Ihnen einen Termin in unseren Räumlichkeiten.

Kostenlose Bewertung

Sie erhalten innerhalb weniger Tage ein ausführliches Angebot, das Sie in Ruhe prüfen können. Dies ist für Sie kostenlos. Sagt es Ihnen zu, holen unsere haus-eigenen Kunstspeditions-Profis Ihre Werke zeitnah ab.

Vertrag und Auktion

Wir prüfen Ihre Werke und senden Ihnen einen Vertragsentwurf zu. Sie können in Ruhe entscheiden, ob Sie Ihre Werke von uns versteigern lassen möchten. Wenn Sie zustimmen, freuen wir uns über Ihren Auftrag – und Sie sich bald über Bestpreise à la Ketterer Kunst!

Private Sales.

Es geht auch anders.

Der Gipfel der Diskretion und der Anonymität wird mit den Private Sales erreicht. Dabei vermitteln wir – nicht anders als in der Auktion – den Kauf und Verkauf von Kunstwerken, allerdings unter Ausschluss jeglicher Öffentlichkeit. Der Auktionator verpflichtet sich auch hier zur absoluten Einhaltung der Anonymität von Käufer und Verkäufer.

Doch was sind die Beweggründe eines Verkäufers, der einem Auktionshaus ein Werk anbietet und es dezidiert nicht in einer der kommenden Versteigerungen sehen will, aber trotzdem nicht auf dessen Kompetenz, Renommee und Integrität verzichten möchte? Vielfältig. Der Verkäufer möchte grundsätzlich weder sich noch sein Eigentum im Rampenlicht sehen. Oft handelt es sich um bekannte Werke, deren Standort nicht publik werden soll. Insbesondere Erbgemeinschaften und Stiftungen legen hin und wieder Wert auf eine diskrete Verkaufsabwicklung. Manchmal sind es familiäre Verwerfungen, die einen schonenden Umgang mit den Verkaufsabsichten nahelegen.

Wesentliches Merkmal eines Private Sale ist, dass Kunstwerk, Preis und Zeitpunkt des Verkaufs (oder des vergeblichen Versuchs eines Verkaufs) nicht dokumentiert werden. Nirgendwo. Einem späteren Weiterverkauf gereicht das zum Vorteil (einem erneuten Verkaufsversuch sowieso). Wir vertreten wirksam und mit bestmöglichem Ergebnis die Interessen eines Verkäufers, der absolute Diskretion einem vielleicht furiosen, aber öffentlichen Bietgefecht vorzieht. Vor allem aber findet der Private Sale unabhängig von den saisonalen Terminen der Saalauktionen statt, kann also kurzfristig über die Bühne gehen.

Wo liegen die Vorteile des Private Sale über ein Haus wie Ketterer Kunst? Wir prüfen und recherchieren routiniert, präzise und fachmännisch, wir bewerten nach aktuellen Marktkriterien, bevor wir an potenzielle Interessenten herantreten. Unsere Experten, unser Instrumentarium, unsere Archive und Kontakte zu Wissenschaftlern sichern Authentizität und Provenienz. Wir erstellen ein umfangreiches bildertes Exposé mit allen nötigen Daten, mit einem kunsthistorisch fundierten Essay und einer Einordnung in den aktuellen Marktkontext. Dann machen wir den zweiten Schritt. Ohne Gießkanne. Lediglich ein kleiner Kreis, viel-

leicht zunächst zwei oder drei öffentliche oder private Sammlungen, wird von uns informiert und erfährt bei konkretem Interesse Näheres zum Preis und weiteren, etwa strategischen und konservatorischen Überlegungen im Sinne des Auftraggebers.

Ein eleganter, allerdings höchst aufwendiger Vorgang, der naturgemäß beste Kontakte und eine wohlüberlegte Vorgehensweise unseres Hauses voraussetzt. Es versteht sich von selbst, dass entscheidend für die Übernahme eines Private-Sale-Auftrags die herausragende Stellung eines Werks innerhalb des Œuvres einer Künstlerpersönlichkeit von internationalem Rang ist. Sie gewährleistet zusammen mit unserem Wissen und unserer Erfahrung die adäquate Platzierung. Dann allerdings widmen wir uns dem Auftrag nach Kräften und mit Herzblut.

Private Sales.

Wünschen Sie eine diskrete Abwicklung – auch außerhalb der Auktionen –, dann sind wir der richtige Ansprechpartner mit unserem weltweiten Netzwerk an Sammlern. Wir stellen Ihr Kunstwerk handverlesenen privaten und institutionellen Interessenten zu einem gemeinsam vereinbarten Preis vor. Sollten Sie die Öffentlichkeit suchen, so bieten wir Ihnen zusätzlich die Vermarktung über unsere Homepage an. Für ein persönliches Angebot erreichen Sie uns schriftlich oder telefonisch.

Tel. +49 (0)89 55244-0
privatesale@kettererkunst.de

Wir beraten Sie gern.

Geschäftsleitung



Robert Ketterer
Inhaber, Auktionator
Tel. +49 (0)89 55244-158
r.ketterer@kettererkunst.de



Gudrun Ketterer, M.A.
Auktionatorin
Tel. +49 (0)89 55244-200
g.ketterer@kettererkunst.de



Peter Wehrle
Geschäftsführer, Auktionator
Tel. +49 (0)89 55244-155
p.wehrle@kettererkunst.de



Nicola Gräfin Keglevich, M.A.
Senior Director
Tel. +49 (0)89 55244-175
n.keglevich@kettererkunst.de

Contemporary Art



MÜNCHEN
Julia Haußmann, M.A.
Head of Contemporary Art
Tel. +49 (0)89 55244-246
j.hausmann@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Dr. Franziska Thiess
Tel. +49 (0)89 55244-140
f.thiess@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Bernadette Kiekenbeck
Tel. +49 (0)89 55244-130
b.kiekenbeck@kettererkunst.de

Modern & 19th Century Art



MÜNCHEN
Sandra Dreher, M.A.
Head of Modern Art
Tel. +49 (0)89 55244-148
s.dreher@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Julia Schlieder, M.A.
Tel. +49 (0)89 55244-143
j.schlieder@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Sarah Mohr, M.A.
Head of 19th Century Art
Tel. +49(0)89 55244-147
s.mohr@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Felizia Ehrl, M.A.
Tel. +49 (0)89 55244-146
f.ehrl@kettererkunst.de

Repräsentanten



BERLIN
Dr. Simone Wiechers
Tel. +49 (0)30 88675363
s.wiechers@kettererkunst.de



KÖLN
Cordula Lichtenberg, M.A.
Tel. +49 (0)221 510908-15
infokoeln@kettererkunst.de



**BADEN-WÜRTTEMBERG,
HESSEN, RHEINLAND-PFALZ**
Miriam Heß
Tel. +49 (0)6221 5880038
m.hess@kettererkunst.de



HAMBURG
Louisa von Saucken
Tel. +49 (0)40 374961-13
l.von-saucken@kettererkunst.de



NORDEUTSCHLAND
Nico Kassel, M.A.
Tel. +49 (0)89 55244-164
n.kassel@kettererkunst.de



**SACHSEN, SACHSEN-ANHALT,
THÜRINGEN**
Stefan Maier
Tel. +49 (0)170 7324971
s.maier@kettererkunst.de

Wissenschaftlicher Berater



Dr. Mario von Lüttichau
Wissenschaftlicher Berater
Tel. +49 (0)89 55244-165
m.luetlichau@kettererkunst.de

Unsere Experten begleiten Sie
persönlich und individuell beim Verkauf
Ihrer Kunst zu internationalen Höchstpreisen.

- Sprechen Sie uns auch an für eine
- Dokumentation und Inventarisierung Ihrer Sammlung
 - Bewertung Ihrer Sammlung für Versicherungen, Erbschaftssteuer, Wertgutachten
 - Sammlungsberatung und strategische Weiterentwicklung des Sammlungskonzepts
 - Entwicklung einer Zukunftslösung für Ihre Sammlung
 - Vermittlung von Leihgaben an Museen
 - Provenienzforschung und Vermittlung im Restitutionsfall

Wertvolle Bücher



HAMBURG
Silke Lehmann M.A.
Tel. +49 (0)40 374961-19
s.lehmann@kettererkunst.de



HAMBURG
Enno Nagel
Tel. +49 (0)40 374961-17
e.nagel@kettererkunst.de

Standorte.



MÜNCHEN

Joseph-Wild-Straße 18
81829 München
Tel. +49 (0)89 5 52 44-0
Fax +49 (0)89 5 52 44-177
info@kettererkunst.de

Öffnungszeiten:
Mo. – Fr. 9 – 18 Uhr



HAMBURG

Louisa von Saucken / Nico Kassel
Holstenwall 5
20355 Hamburg
Tel. +49 (0)40 37 49 61-0
Fax +49 (0)40 37 49 61-66
infohamburg@kettererkunst.de

Öffnungszeiten:
Mo. – Fr. 9 – 18 Uhr



BERLIN

Dr. Simone Wiechers
Fasanenstraße 70
10719 Berlin
Tel. +49 (0)30 88 67 53 63
Fax +49 (0)30 88 67 56 43
infoberlin@kettererkunst.de

Öffnungszeiten:
Mo. – Sa. 12 – 16 Uhr



KÖLN

Cordula Lichtenberg
Gertrudenstraße 24–28
50667 Köln
Tel. +49 (0)221 51 09 08 15
infokoeln@kettererkunst.de

Öffnungszeiten:
Mo. – Fr. 11 – 17 Uhr

BADEN-WÜRTTEMBERG HESSEN RHEINLAND-PFALZ

Miriam Heß
Tel. +49 (0)6221 5 88 00 38
Fax +49 (0)6221 5 88 05 95
infoheidelberg@kettererkunst.de

SACHSEN SACHSEN-ANHALT THÜRINGEN

Stefan Maier
Tel. +49 (0)170 7 32 49 71
s.maier@kettererkunst.de

Das beste Ergebnis der diesjährigen Frühjahrssaison in Deutschland und unserer Firmengeschichte zeigt: **Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um in unserem Jubiläumsjahr zu verkaufen.** Warum? Weil wir anders sind.

Gern schätzen wir unverbindlich Ihre Kunst.

Tel. +49 (0)89 5 52 44-0
info@kettererkunst.de

KOMMENDE AUKTION
6./7. DEZEMBER 2024

Credits: © Georg Baselitz 2024: Georg Baselitz (S. 20) – © Gerhard Richter 2024 (0101): Gerhard Richter (S. 21) – © Lucio Fontana by SIAE / VG Bild-Kunst, Bonn 2024: Lucio Fontana (S. 21) – © VG Bild-Kunst, Bonn 2024: Renée Sintenis (S. 22) – © The Henry Moore Foundation. All Rights Reserved / VG Bild-Kunst, Bonn 2024: Henry Moore (S. 23) – © The Andy Warhol Foundation for the Visual Arts.: Andy Warhol (S. 24 f.) – © Sean Scully: Sean Scully (S. 26) – © VG Bild-Kunst, Bonn 2024: Karl Schmidt-Rottluff (S. 26).

Fotos: © Roderick Aichinger: Cover und S. 38/39 – © Hendrik Steffens: Interview Jan Erhardt (S. 11–17) – © Alfred Ehrhardt Stiftung: A. Ehrhardt (S. 16) – @ David Ertl / Kunstmuseum Bonn: Stephan Berg (S. 32) – Redaktionelle Mitarbeit: Annegret Erhard – Lektorat: Text & Kunst KONTOR Elke Thode



Warum wir anders sind?
Weil die Details den Unterschied ausmachen.
Für Sie!