

KETTERER KUNST

Starke Partner. Starke Ergebnisse.





Liebe Freunde der Kunst,

dass unser Haus nun zum 14. Mal in Folge das höchste Saisonergebnis aller deutschen Auktionshäuser erzielt hat, erfüllt uns mit einem stabilen Gefühl der Verbundenheit. Wir wissen, dass dieser Erfolg nicht allein auf Marktmechanismen beruht, sondern auf der Erwartung jener, die uns ihre Werke und ihre Sammlungen anvertrauen.

In einem gewissen Maß allerdings resultiert er auch auf unserer konsequent internationalen Ausrichtung. In einem Ranking der weltweit führenden Auktionshäuser haben wir uns nachhaltig im oberen Segment positioniert. Entsprechend kommt mehr als die Hälfte aller Gebote aus dem Ausland.

Über die Jahre sind aus Kundenbeziehungen gewachsene Partnerschaften entstanden, oft sogar Freundschaften. Die Grenzen zwischen Geschäft und Persönlichem sind fließend – und genau darin liegt eine unserer größten Stärken. Viele unserer Sammler begleiten uns seit Jahrzehnten; manche haben mit uns begonnen, ihre Sammlung mit hohem Anspruch, auch mit Herzblut aufzubauen, mit manchen Sammlungen sind wir über Generationen verbunden geblieben.

In einer Branche, in der Zahlen vieles ausdrücken, aber nicht alles erklären, sind es jedoch oft die individuell ausgestalteten Verbindungen, die den wahren Unterschied machen – zwischen Sammlern und Werken, zwischen Künstlern und ihrer Zeit, zwischen Expertise und Volltreffer.

Vor diesem Hintergrund haben wir versucht, die oft apodiktisch vorgebrachten Interpretationen der internationalen Market Reports ein wenig zu relativieren. Und unsere Rolle im Marktgefüge herauszuarbeiten.

Zuvorderst stellt dieses Magazin jedoch Verbindungen in den Mittelpunkt: zwischen Menschen, Märkten und Momenten. Wir erzählen von Beispielen gelungener Beziehungen. Geschichten von Zufall, Strategie oder Hingabe. Je nachdem. Sie lesen von der wohl kaum zu übertreffenden Kombination von Sachverstand und Emotion. Sie lesen von den konzertierten Aktionen junger und zorniger Künstler, von den international orchestrierten Tiefenbohrungen der wissenschaftlichen Provenienzforschung unseres Hauses – und dergleichen mehr, auch Überraschendes.

Besonders dynamisch entwickelt sich derzeit der Bereich der Private Sales: diskrete, maßgeschneiderte, individuell und fachkundig betreute Vermittlungen auf höchstem Niveau.

Jedes Objekt, das unser Haus verlässt, sei es nach einer Auktion oder nach erfolgreich abgeschlossenem Private Sale, wurde mit Sorgfalt und größter Aufmerksamkeit flankiert. Wir setzen auf Klasse statt Masse. Das ist unsere Allzeitperspektive. Zunächst gilt sie für die kommende Auktion, es wird die 600. Versteigerung unseres Hauses sein – ein denkwürdiges Ereignis.

Begleiten Sie uns.

Gudrun Ketterer *R. Ketterer*

Gudrun Ketterer und Robert Ketterer



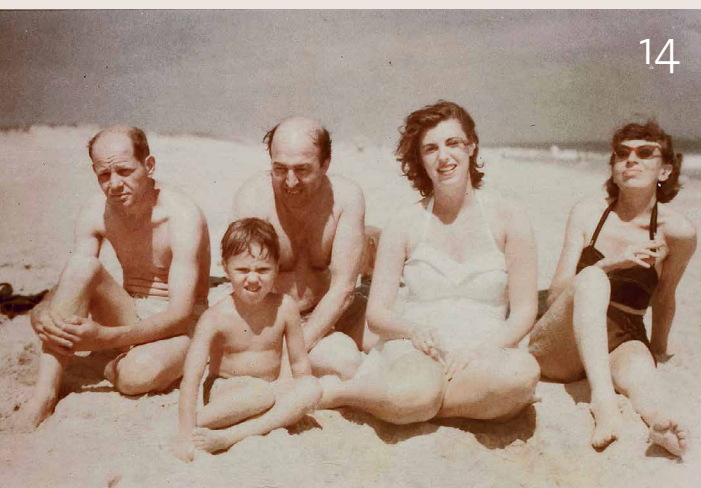
Inhalt

- 3 Kunst-Welt in Zahlen
- 4 Die Mitte zählt
Market Reports und Wellenkreise
- 6 Ergebnisse Juni-Auktion
Modern Art

Starke Verbindungen

- 14 American Abstract
Expressionists
Die vierte Dimension im Aufwind
- 18 Gemeinsam auf
verschlungenen Pfaden
Provenienzforschung
- 20 Innovation und Wandel
Fünf Fragen an Karin Schick, Hilti Art Foundation
- 22 Verbundene Kräfte,
klare Richtung
Gudrun und Robert Ketterer

- 26 Ergebnisse Juni-Auktion
Contemporary Art
- 40 Sie suchen – wir finden
Private Sale
- 42 Vorschau 600. Auktion
- 46 Ihre Ansprechpartner
- 47 Ketterer Kunst setzt
Maßstäbe in 2025



Kunst-Welt in Zahlen

Weltrekord

Marlene Dumas bricht im Mai 2025 bei Christie's in New York alle Rekorde – Ihr Werk „Miss January“ ist das teuerste bei einer Auktion verkaufte Werk einer lebenden Künstlerin.

€ 12,1 Mio.

Spitzenpreis

Piet Mondrians ikonisches Gemälde „Composition with Large Red Plane, Bluish Gray, Yellow, Black and Blue“ von 1922 erzielte im Mai 2025 bei Christie's in New York den höchsten Auktionserlös des Jahres und markiert zugleich den dritthöchsten Zuschlag, der je für ein Werk des Künstlers verzeichnet wurde.

€ 42,8 Mio.

Hoppla

Ein Kind touchiert im April 2025 ein 50-Mio.-Euro-Gemälde von Mark Rothko in einem Museum in Rotterdam. Das dürfte für die Eltern teuer werden. Die Restaurierungskosten schätzen Gutachter mit...

€ 50.000–150.000

Gigantisch

Katharina Grosse verwandelte auf der Art Basel 2025 den Messeplatz in ein Farbenmeer aus Magenta- und Weißtönen. Ihre monumentale Arbeit trägt den Titel „CHOIR“.

5.000 m²

Second Hand, First Price

Was brachte die erste Birkin Bag ein, die Jane Birkin selbst jahrelang durch die Welt getragen hat und im Juli 2025 bei Sotheby's in Paris versteigert wurde?

€ 8,6 Mio.

Kopfüber

Henri Matisse's Papierschnitt „Le Bateau“ hing 1961 im MoMA in New York wochenlang falsch herum – bis es einer Besucherin auffiel.

47 Tage

International Klein Blue

Wegen des Verkaufs einer nachgeahmten Version des geschützten Farbtons „International Klein Blue“ hat ein französisches Gericht den britischen Künstler Stuart Semple im April 2025 wegen Markenrechtsverletzung zur Zahlung von Schadenersatz und Gerichtskosten verurteilt.

€ 16.000

AI God

Erstmals wurde ein Gemälde einer ultrarealistischen Roboterkünstlerin versteigert: Ai-Da, entwickelt an der Universität Oxford, erzielte im November 2024 bei Sotheby's mit AI God ein Ergebnis weit über Schätzpreis.

€ 1,2 Mio.

Quelle: Artnet Price Database, ergänzt durch Recherchen in den Online-Angeboten führender nationaler und internationaler Nachrichtenmedien (Stand: 6. August 2025)

Die Mitte zählt

Market Reports und Wellenkreise

Dass der Kunstmarkt recht eigenen Gesetzen folgt, zeigt sich nicht nur durch die herausragenden Resultate unserer vergangenen Auktion, mit denen wir wieder im Ranking der deutschen Häuser den ersten Platz einnehmen können. Er ist, wie sich auch schon in den vergangenen Krisen gezeigt hat, ein bei aller gebotenen Skepsis ein höchst resilienter Akteur im internationalen Wettbewerb. Freilich wäre es ganz wunderbar, wenn aussagekräftige Erkenntnisse besonders zuverlässige Hinweise für zukünftige Wertentwicklungen herbeiführen könnten. Doch weder in der Welt der Vermögensverwaltungen noch als kunstsinniger Anleger mit eher durchschnittlichen Ressourcen kann man sich gemütlich zurücklehnen. Die Prognosen ähneln dem Vorhaben, einen Stein von der Brücke in den Fluss zu werfen und anhand der Wellenkreise, die sich bilden, die Tiefe des Wassers bestimmen zu wollen. Geht nicht. Doch laufend werden im Zusammenhang mit dem Kunstmarkt und seinem Zustand Steine ins Wasser geworfen, um im Bild zu bleiben. Wie gesagt, mit wenig zuverlässigem Ergebnis.

Ein paar Ankerpunkte gibt es natürlich. Allen voran die Market Reports, die aus den Zuschlägen, dem Marktverlauf der jüngsten Vergangenheit in feinsäuberlichen Zahlenkolonnen und Auflistungen Rückschlüsse formulieren. Das daraus folgende Bild ist weder unterhaltsam noch einheitlich. Das heißt aber auch, wenn Sotheby's, Christie's und Philipps, die Giganten des Auktionsgeschäfts, Einbußen melden (zusammen minus 27,9 Prozent im Jahr 2024 gegenüber dem Vorjahr), muss noch längst nicht von einer Götterdämmerung die Rede sein.

Nach Jahren der nicht immer logischen, gar vernünftigen Preissteigerungen ist ein Plateau erreicht, das zu Kontemplation anregt. Die Erwartungen der Einlieferer drehen immer noch ihre schwindelerregend aufstrebenden Spiralen,

während die potenziellen Käufer ausgerechnet bei Werken der höchsten Preisklasse eher die Stirn runzeln. Zuletzt hat man das sehr schön bei Alberto Giacomettis Bronzebüste seines Bruders Diego gesehen, die von Sotheby's auf 70 Millionen Dollar geschätzt und für Rekordmeldungen prädestiniert war. Die Taxe war hoch, die Einlieferer, die Solowiew Foundation, hatten sich zugunsten ihrer gemeinnützigen Organisation fast schon ignorant zuversichtlich ohne Mindestzuschlagsgarantie des Auktionshauses oder einer dritten Partei ins Rennen begeben. In die Datenbanken geht das Werk nun als böser Flop ein. Sollte diese großartige, die einzige vom Künstler bemalte Version der Bronze nun, was ziemlich sicher vorhersagbar ist, in einem Private Sale (und zu einem wohl für immer ungenannten Preis) einen Käufer finden, wird das wohl kaum das Resultat einer öffentlichen Verhandlung sein. Diese Ausnahmeplastik wird auf jeden Fall in keiner Datenbank erwähnt werden und demzufolge nicht in einem zukünftigen Report ins Gewicht fallen.

Es ist der Pferdefuß der diversen Market Reports – vom *Art Basel & UBS Art Market Report* über den *Artnet Intelligence Report* bis hin zu den weniger aussagekräftigen *Art Market Trends* von Artsy –, dass die einzig verlässlichen Daten sich nahezu ausschließlich über die weltweiten Auktionsergebnisse summieren. Galerien sind nämlich grundsätzlich sehr zurückhaltend mit der Bekanntgabe ihrer Umsatzzahlen. Nur die wenigsten reagieren auf Anfragen. Diejenigen, die sich äußern, liefern naturgemäß Zahlen, die (fast) durch nichts zu belegen sind. Einzig die Export/Import-Daten der entsprechenden Zollbehörden können hier einen (eher vagen, volatilen) Beitrag leisten. Das macht die Prognosen komplex und nicht immer belastbar.

Der gemeldete Rückgang der Umsätze in der vergangenen Saison basiert darauf, dass insbesondere im höchsten Preissegment der Absatz holprig lief. Waren es die hohen Limite?

Wenn die Giganten des Auktionsgeschäfts Einbußen melden, muss noch längst nicht von einer Götterdämmerung die Rede sein.

Die fehlenden Garantien und die nicht mehr ganz so hohe Anzahl der wirklich unwiederbringlichen Spitzenwerke? Die zögerliche Einlieferung im Topsegment? Das ist die eine Seite. Fehlen andererseits die potenziellen Käufer? Nein, es gibt immer noch ausreichend Mittel, um ein Bietgefecht in luftigen Höhen auszutragen. Spürbar ist vielmehr eine gewisse Skepsis: Bin ich mit der Investition in Kunst noch auf der richtigen Spur? Treibt mich weiterhin die Liebe zur Kunst, der Sachverstand, der Qualitätsbeweis? Lasse ich mir tatsächlich ein lang ersehntes Los durch die Lappen gehen?

Wie sich jetzt in dieser Saison und in unserem Haus gezeigt hat, bleiben unsere Kunden trotz aller Unwägbarkeiten züversichtlich. Kunsthistorisch und qualitativ in der obersten Kategorie angesiedelt, tragen Spitzenwerke keine besondere

Gefahr des Wertverlusts. Ketterer Kunst, unsere Offerte, bewegt sich pro Einzelzuschlag freilich nicht im zweistelligen Millionenrahmen. Mit insgesamt nur 240 Losen haben wir uns auch dieses Mal im Ranking der Marktführer behauptet.

Als maßgeblicher Player im Konzert der internationalen Häuser setzen wir auch in Zukunft auf den persönlichen, vertrauensvollen Kontakt mit unseren Partnern, den Kunden. Wir bieten weiterhin Meisterwerke an, die dem Gusto der gut bis sehr gut aufgestellten internationalen Sammler und Investoren entsprechen, sie und ihr Portfolio nicht strapazieren und gehöriges Entwicklungspotenzial haben. Die wirklich und haarscharf zutreffende Prognose, die unser Haus mit wunderbaren Beispielen bieten kann, ist der unvergleichliche Wert, den der Genuss, das Leben mit Kunst bietet.

MARKET REPORTS

ART BASEL & UBS ART MARKET REPORT

- ◆ Wertet sämtliche weltweit erreichbaren Ergebnislisten der Auktionshäuser und der global aufgestellten einschlägigen Datenbanken aus. Die Umfragen bei Galerien und Kunsthändlern, ebenfalls weltweit, konnten nur circa 1.600 Antworten generieren.
- ◆ Die umfassendste und substanziell tiefgründigste Marktanalyse. Einzelne Segmente bilden die Entwicklung aufgeschlüsselt nach Ländern respektive Regionen wie Asien, USA etc. ab.

ARTPRICE GLOBAL ART MARKET REPORT

- ◆ Bildet auf Grundlage sämtlicher gut 804.000 Ergebnisse der Artprice-Datenbank die aktuelle Marktentwicklung ab.
- ◆ Nackte Zahlen. Wie alle anderen Zusammenstellungen muss auch Artprice bei aller Datenfülle auf belastbare Hintergründe zur Entstehung der Preise verzichten.
- ◆ Parallel erscheinen der Contemporary und Ultra-Contemporary Art Market Report.

ARTNET INTELLIGENCE REPORT

- ◆ Berücksichtigt Ergebnisse von 1.000 Häusern weltweit, z. B. Sotheby's, Christie's, Phillips und relevante regionale Auktionshäuser.
- ◆ Untersucht in einzelnen analytischen Ausführungen die Tendenzen in den drei bis dato wichtigsten Märkten USA, UK und China.

HISCOX'S ART AND AI REPORT

- ◆ Beschränkt sich neuerdings auf die Analyse der Marktsituation AI-generierter Kunst und versucht, deren zukünftiges ökonomisches und kulturelles Potenzial einzuordnen.
- ◆ Extrem auf Entwicklungen, auch neuer Märkte jenseits des klassischen Kunstmarkts, ausgerichtet.

ARTSY ART MARKET TRENDS

- ◆ Analysiert den Rücklauf einer internationalen Umfrage unter Galerien und Sammlern in sechzig Ländern. Insgesamt antworteten 384 Galerien und Händler sowie etwa 1.200 Sammler.
- ◆ Die Rückschlüsse aus dieser kaum repräsentativen Umfrage sind dennoch interessant, wenn man sie als Pars pro Toto einordnet.



„Fünffach siebenstellig
wurde es bei Ketterer Kunst
in München. [...] Das belegt
die Qualität des Angebots.“

Frankfurter Allgemeine
12. Juli 2025

Pablo Picasso

Le Sculpteur et son Modèle. 1933. Gouache, Aquarell und Tusche. 40,1 x 50,5 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 800.000

€ 1,68 Mio.

Steigerung: **+110 %**

Lyonel Feininger

Auf der Brücke. 1913. Öl auf Leinwand. 60,5 x 62,5 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 600.000

€ 1,26 Mio.

Steigerung: **+110 %**



Edvard Munch

Das rote Haus (Det røde hus). 1926. Öl auf Leinwand. 110 x 130 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 1,2 Mio.

€ 2,04 Mio.

Steigerung: +70 %

„Mehrere Millionenzuschläge
für moderne und zeitgenössische
Kunst und das teuerste Werk der
Saison in Deutschland: Beim Auktions-
haus Ketterer in München kann man
wieder höchst zufrieden sein.“

Frankfurter Allgemeine

15. Juni 2025

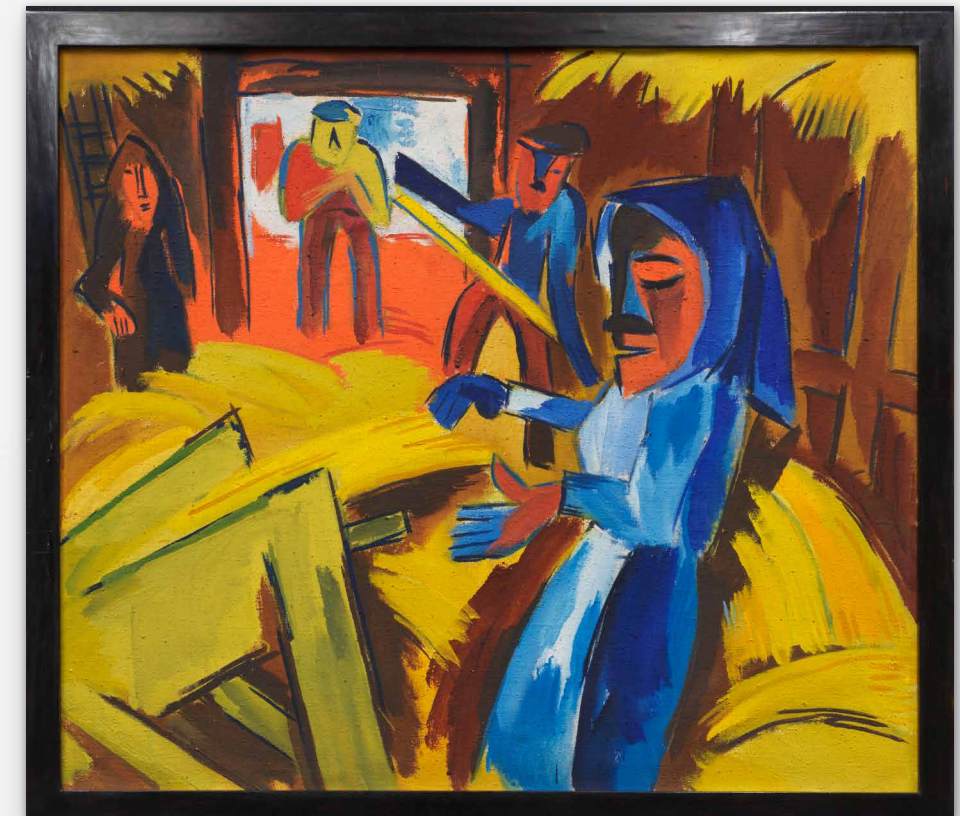


Franz von Stuck

Urteil des Paris. 1922. Öl auf Holz. 73 x 74,3 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 120.000

€ 305.000

Steigerung: +154 %



Dorothea Maetzel-Johannsen

Das kranke Mädchen. 1919. Öl auf Leinwand. 100 x 75 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 100.000

€ 216.000

Steigerung: +116 %

Von Ketterer Kunst
ins Museum
Museum Folkwang,
Essen

Karl Schmidt-Rottluff

Scheune (Jershöft). 1921. Öl auf Leinwand. 97,5 x 112 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 300.000

€ 559.000

Steigerung: +86 %



Max Beckmann

Clemens Brentano. Fanferlieschen Schönefüßchen. 1924.
Auktion Wertvolle Bücher in Hamburg vom 26.5.2025
Schätzpreis: € 10.000

€ 51.000

Steigerung: +413 %



Henri Laurens

Petite cariatide. 1930.
Bronze mit dunkelbrauner Patina. Höhe: 45 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 100.000

€ 254.000

Steigerung: +154 %

Starke Verbindungen

American Abstract Expressionists

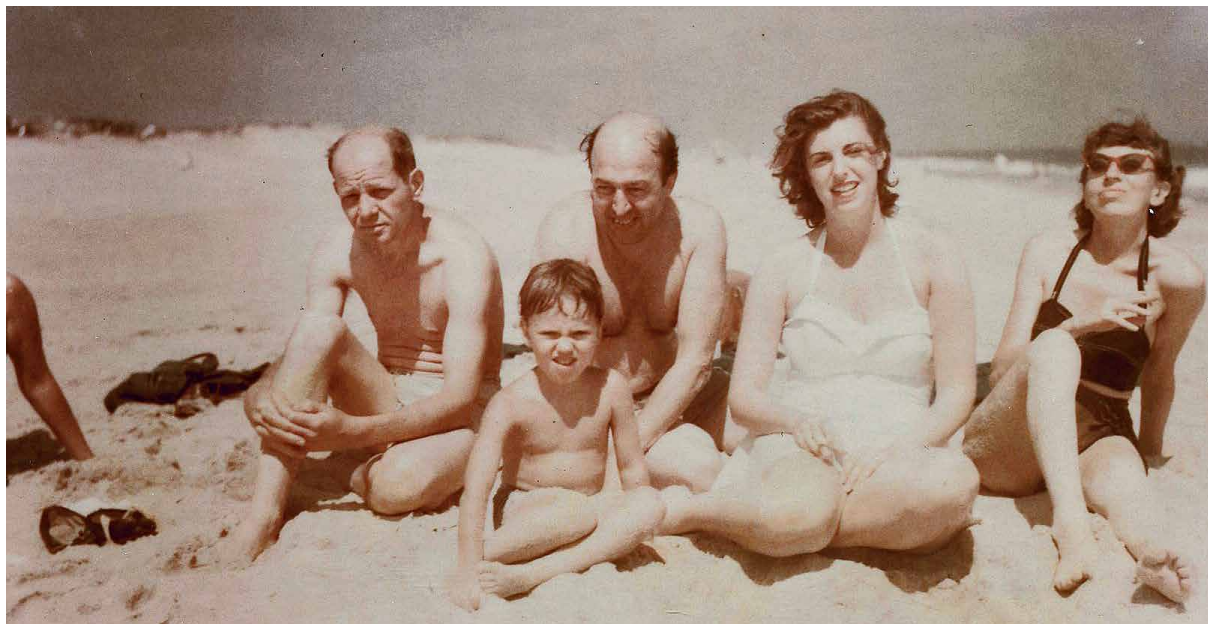
Manhattan in den späten 1940er Jahren. Eine Reihe von radikal-ambitionierten Künstlern kommt regelmäßig in einem ungeheizten Loft in der 8th Street zusammen, debattiert, konstatiert einen Mangel an Visionen und beklagt den Zustand des Kunstbetriebs nach den Jahren der Depression. Danach geht es in die Cedar Bar, nichts Besonderes, extrem schmal wie ein Flur, scheußlich grün gestrichene Wände. Dort ist es warm, Kaffee und Alkohol sind billig. Die Literaten, die Beatniks sind ebenfalls da. Quasi um die Ecke leben und arbeiten in reichlich prekären Verhältnissen Willem de Kooning und seine Frau Elaine, Jackson Pollock, der Berserker, und seine Frau Lee Krasner, Franz Kline, Mark Rothko und all die anderen, die zunächst gemeinschaftlich, später extrem individualisiert als radikale Erneuerer, als American Abstract Expressionists in die Kunstgeschichte eingehen. Es ist eine Versammlung rüpelhafter Bohemiens. Durch und durch egozentrisch, misogyn mit Hang zur großen Geste – und gnadenlos kompromisslos.

Was wie der ganz normale Hangout einer exzentrischen Männerclique aussah, war ein elitärer Kreis dauerhungriger Künstler, die dem soliden, dem althergebrachten Amerika

den Kampf ansagten. Gegenstandslos musste das Bildprogramm jetzt sein, was zählte war Farbe und Gestalt, Romantik und Poesie. Frauen taten sich extrem schwer in diesem Umfeld. Lee Krasner war überwiegend damit beschäftigt, ihr Licht unter den Scheffel zu stellen und Jackson Pollock im Zaum zu halten. Joan Mitchell buhlte um Anerkennung, indem sie fluchte, soff und vögelte wie ein Kerl. Sie hatte Erfolg mit ihrer Strategie, musste aber auch aushalten, dass Pollock die Klotür aus den Angeln riss und nach Franz Kline schleuderte (der hatte sich nämlich Pollocks Kritik an Philip Guston verboten) und dass Oberbeatnik Jack Kerouac in einen der Aschenbecher pinkelte. Sie schenkten sich schlicht gar nichts.

Der Erfolg für den wilden Haufen kam mit der Anerkennung des einflussreichen Kritikers Clement Greenberg. Die New Yorker Szene jener Jahre war extrem überschaubar, bestand gerade mal aus einer Handvoll Galerien (Betty Parsons, Peggy Guggenheim, Samuel Kootz und Sidney Janis, später kam der umtriebige Leo Castelli hinzu). Erst als eine Gruppe um Ad Reinhardt (der den Abstract Expressionists zwar kritisch gegenüberstand, gleichwohl die Abende in der Cedar

Jackson Pollock, Clement Greenberg, Helen Frankenthaler, Lee Krasner und ein unbekanntes Kind am Strand von East Hampton, New York, Juli 1952.



Helen Frankenthalers Acrylgemälde „Marchioness“ von 1978 war das erste großformatige Werk der Künstlerin, 106 mal 366 Zentimeter, das auf einer europäischen Auktion angeboten wurde. Es erzielte im Dezember 2016 bei Ketterer Kunst einen Rekordpreis.

Bar lakonisch kommentierte: „We go there to meet the very people we hate most, other painters“) und Clement Greenberg sich 1950 weigerten, an einer Ausstellung aktueller amerikanischer Kunst im MoMA teilzunehmen, wuchs die lang ersehnte Aufmerksamkeit. Mit diesem Protest gegen die Politik des Museums sollte ihre Malerei des Abstrakten Expressionismus als genuin amerikanische Kunst akzeptiert werden, als avantgardistische Revolte und grenzenloser Aufbruch. Das saß. Und war gleichsam ein Manifest, das die Künstler partnerschaftlich vereinte. Rivalitäten, kontroverse Ansichten hin oder her. Es ging um die Sache.

Mitte der fünfziger Jahre war der Zauber schon fast verflogen. Die zu internationaler Bedeutung gelangten Protagonisten hatten sich in ihre Ateliers verzogen, in die Hamptons, an die Upper Westside, nicht selten in den Rausch, der einst beflügelte und jetzt gnädig abstumpfte. Aufstrebende junge Künstler wollten nun dem weltweit gefeierten Abstract Expressionismus unbedingt etwas entgegenzusetzen. Die Abstraktion als Fourth Dimension hatte ihrer Meinung nach ausgedient. Der einst furiose Ausbruch eines Jackson Pollock, Franz Kline, Willem de Kooning, Mark Rothko, Barnett Newman etc. war vor allem bei deren zahlreichen Epigonen allmählich in eine sinnentleerte Gestik mit fadem Pinselschwung gegliedert.

Auch Clement Greenberg, der Kritikerpapst, hielt erschöpft und ziemlich gelangweilt Ausschau nach neuen Herausforderungen. Und befasste sich näher mit Helen Frankenthaler, einer jungen, gut situierten Künstlerin mit gediegener Ausbildung. Sie hatte einige der radikal Aufmüpfigen noch kennengelernt, sich aber von deren in jeder Hinsicht wilden Gestik nicht beeindrucken lassen.

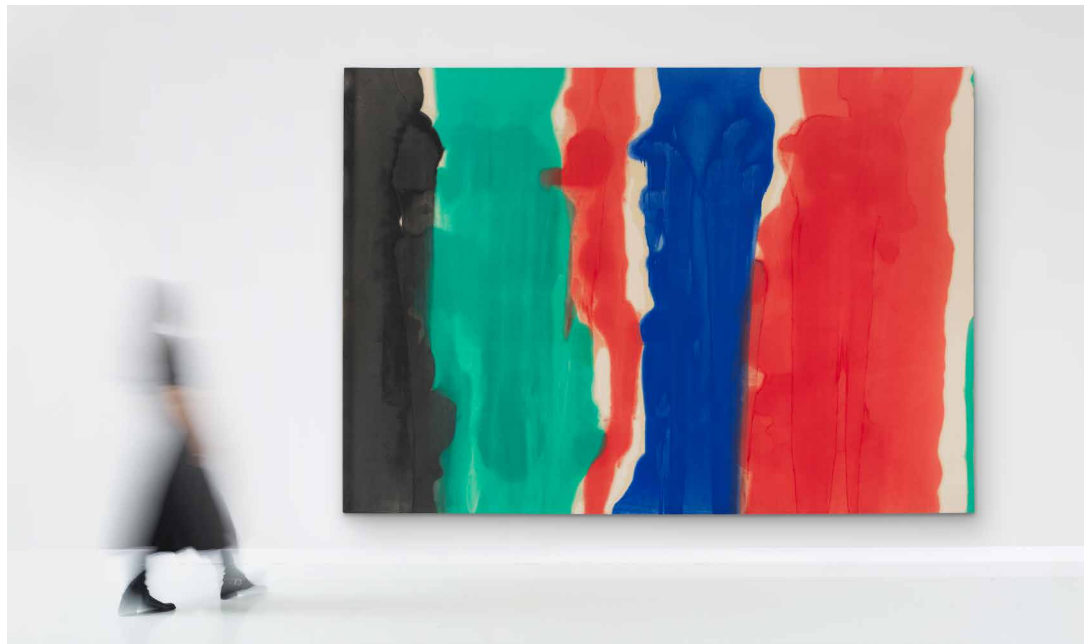
Stattdessen experimentierte sie mit den Farben, der Leinwand, dem Schaffensprozess – und erzielte mit ihrer Soak-Stain-Technik schließlich den erwünschten Effekt. Sie versetzte Magna-Farbe mit aufgelösten Pigmenten, goss sie

mit Öl gemischt und mit Terpentin verdünnt auf die nicht grundierte Leinwand und ließ sie ungehindert einsickern. Ergebnis waren unterschiedlich gesättigte Farbfelder auf der teils sichtbaren, rohen Leinwand. Anders als bei mit Pinsel auf eine grundierte Leinwand geschichteten Farben, gab es keine Möglichkeit der Korrektur, kein Schaben, kein Übermalen. Die Konsequenz war ein minimalistischer Ansatz, Präzision sowieso, aber vor allem ein unerschütterliches Vertrauen in Gestaltung und Wahl der Mittel. Helen bewertete ihre ziemlich radikale Errungenschaft elegant und ironisch mit der Bemerkung, es habe sich um eine „Kombination aus Ungeduld, Faulheit und Innovation“ gehandelt. Sie war, das hat sie später sicher nur mit einem

Der Erfolg für den wilden Haufen kam mit der Anerkennung des einflussreichen Kritikers Clement Greenberg.



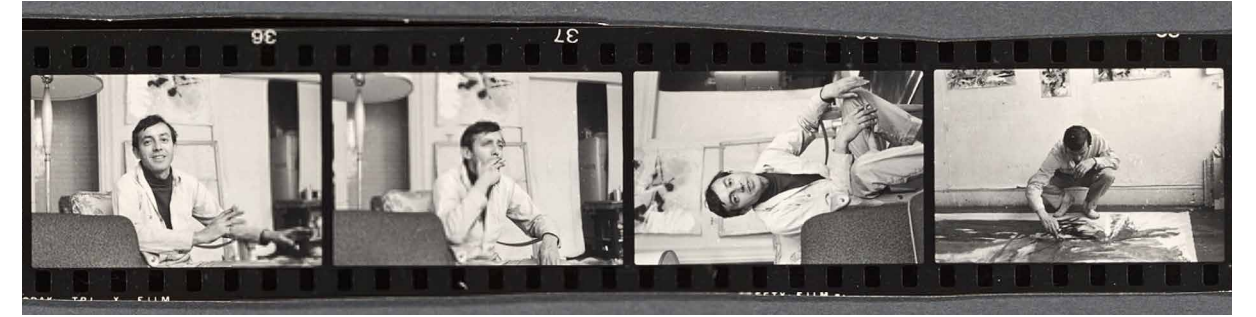
Friedel Dzubas
Viking Voyage. 1975.
Acryl auf Leinwand (Magna).
145 x 333 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 80.000
Ergebnis: € 165.000



Morris Louis
Addition VII. 1959.
Acryl auf Leinwand.
255 x 364 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 800.000
Ergebnis: € 1,14 Mio.



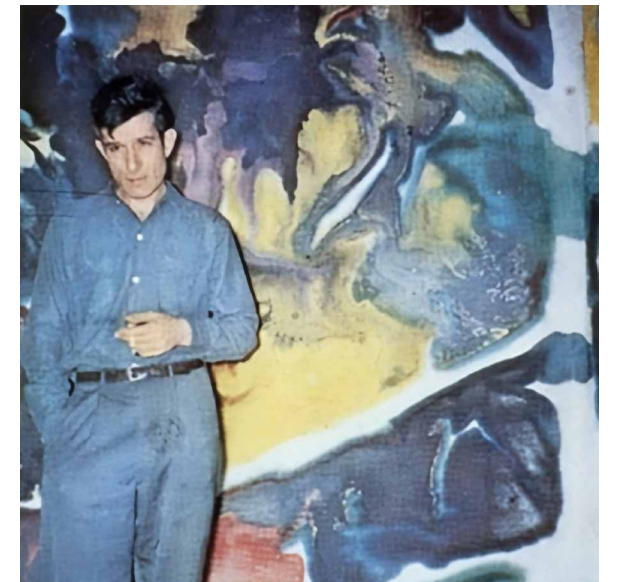
Kenneth Noland
Via Media (Suddenly). 1963.
Acryl auf Leinwand.
259,1 x 330,2 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 600.000
Ergebnis: € 1,44 Mio.



Friedel Dzubas in seinem Studio, New York (um 1959).

feinen Lächeln quittiert, die Schlüsselfigur beim Übergang vom Abstrakten Expressionismus zum Color Field Painting und eine herausragende Vertreterin der zweiten Generation amerikanischer Maler der Nachkriegszeit. Zusammen freilich mit Kenneth Noland, Morris Louis und Friedel Dzubas. Künstlerkollegen, die sie komplett uneitel und freimütig kollegial mit dieser Technik vertraut machte. Eine Epiphanie. Alle drei arbeiteten fortan auf diese Weise. Das kostete zwar Nerven, war aber das Mittel der Wahl für gelungene Farbfeld-Kompositionen.

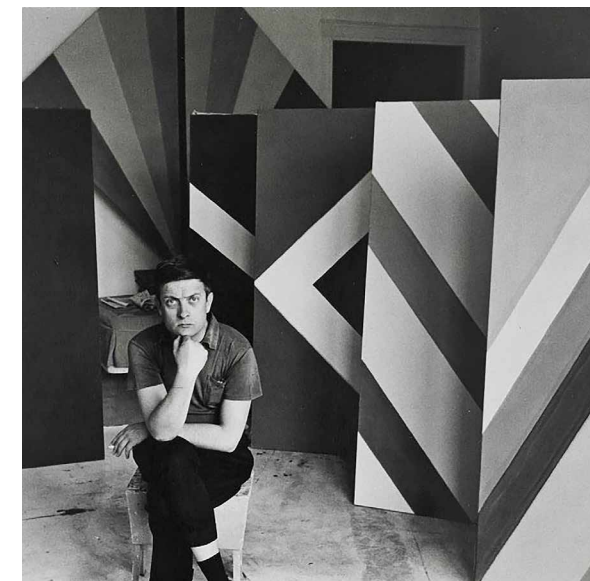
Ihr damaliger Lebensgefährte Clemens Greenberg hatte ihr die jungen Künstler 1953 vorgestellt und deren weitere Entwicklung mit kritischem Wohlwollen und der Vermittlung von Ausstellungen begleitet. Dzubas lebte und arbeitete damals sogar kurze Zeit in ihrem Atelier. Der Älteste, Kenneth Noland, machte alsbald seinen Weg und wird heute hoch gehandelt. Konsequenter und überaus erfolgreich hatte sich der Pionier der amerikanischen Avantgarde deutlich von dem gestischen Furor seiner amerikanischen Zeitgenossen abgesetzt. Doch Louis, sein enger Freund und zeitweiliger Weggefährte, lebte mit seiner Frau in Baltimore, später



Morris Louis im Jahr 1957 vor „Untitled“, 1956, Privatsammlung Europa.

Washington in beengten Verhältnissen. Er, der Protagonist des Großformats, konnte stets nur an einem Bild arbeiten. Die Leinwand zog er aus Platzgründen nie auf, im Grunde genommen sah er seine Bilder erst über den Keilrahmen gespannt, mit angemessenem Abstand und adäquater Ausleuchtung anlässlich einer Ausstellung. Diese unvorstellbare Praxis führte nicht immer zum angestrebten Ergebnis und veranlasste ihn oft zu stilistischen oder formalen Veränderungen bei zukünftigen Werken. Louis, ein in sich gekehrter Mann, arbeitete zeitlebens rastlos. Er neigte dazu, sich zu verkämpfen. Doch seine Bilder sind reinste Poesie, Farbwelten, in deren sanften Schleiern die Gegenstandslosigkeit lyrische Gestalt annimmt. Nur selten konnte er seinen eigenen Ansprüchen genügen. Nachdem er 1952 durch Greenberg die Kollegen Franz Kline, Jackson Pollock, vor allem Helen Frankenthaler und Kenneth Noland kennengelernt hatte, zerstörte er zweihundert seiner bisherigen Werke. Erst 1960 kam es zu nennenswerten Verkäufen. Helen Frankenthaler, die inzwischen mit Robert Motherwell verheiratet war, und Kenneth Noland blieben ihm bis zu seinem Tod 1962 im Alter von 49 Jahren in enger Künstlerfreundschaft verbunden.

Kenneth Noland in seinem Atelier, New York, 1963.



Starke Verbindungen

Gemeinsam auf verschlungenen Pfaden

Viele Aufgaben im Auktionshaus lassen sich nur gemeinsam bewältigen. Und für eine gilt das ganz besonders: die Provenienzforschung. Bereits seit mehr als 10 Jahren unterhält Ketterer Kunst eine eigene Abteilung für Provenienzforschung – die größte im deutschsprachigen Kunsthandel.

Wo kommen die angebotenen Werke her, welche Geschichten können sie erzählen? Ist ein Kunstwerk einem durch die Nationalsozialisten verfolgten Alteigentümer abhandengekommen? Diese Fragen müssen vor jeder erfolgreichen Auktion geklärt sein.

Und es geht dabei nicht nur um „NS-Raubkunst“. Denn natürlich gilt: Eine geschlossene Provenienz, eine namhafte historische Sammlung, O-Töne von Zeitgenossen oder historische Fotografien lassen Kunstwerke erst lebendig werden. Siehe etwa Munchs „Rotes Haus“, das im Kontext umfangreicher Provenienzrecherchen im Salon des renommierten Sammlers und Emailfabrikanten Max Glaeser nachgewiesen werden konnte – direkt über dem weißen Flügel.

Wie aber findet man die verborgenen „Kunst-Geschichten“ heraus? In der Tat meist auf verschlungenen Pfaden. Denn die Rekonstruktion der Historie, der „Biografie“ eines Werkes, ist kleinteilige Detektivarbeit, sie erfordert Wissen, Erfahrung,

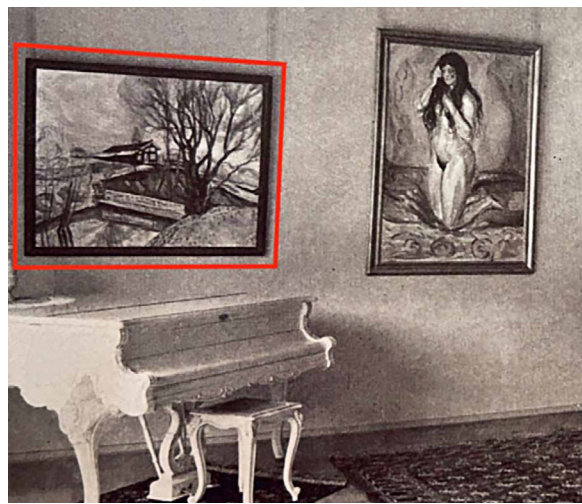
Hartnäckigkeit und Akribie. Natürlich denkt man hier unvermeidbar an den einsamen Forscher, vergraben hinter staubigen Aktenstapeln im Elfenbeinturm der Wissenschaft. Aber weit gefehlt: Gute Provenienzforschung ist vor allem Teamwork. Nur mit den richtigen, über viele Jahre und viele Fälle aufgebauten Allianzen lassen sich auch in kürzester Zeit spannende Geschichten aufspüren, effizient Probleme lösen und Verdachtsmomente beseitigen.

Dank langjähriger Erfahrung in enger internationaler Zusammenarbeit kann sich Ketterers Provenienzforschungs-Team auf kollegiale und zugewandte Unterstützung aus der ganzen Welt verlassen. Man arbeitet in stetem Kontakt mit den bedeutendsten kunsthistorischen Dokumentationszentren, mit internationalen Museen und Archiven. Dazu gehören etwa das RKD – Nederlands Instituut voor Kunstgeschiedenis in Den Haag, das Getty Research Center in Los Angeles oder das HCPO, das seit 1997 tätige Holocaust Claims Processing Office in New York. Gepflegt wird dieses Netzwerk, der Kontakt, die Kooperation nicht zuletzt durch die regelmäßige Teilnahme an internationalen Tagungen. „Manch verzwickten Fall haben wir tatsächlich schon in einer Kaffeepause gelöst – durch den vertrauensvollen persönlichen Austausch mit internationalen Kollegen“, so Abteilungsleiterin Agnes Thum.

Edvard Munch. Das rote Haus (Det røde hus). 1926. Öl auf Leinwand
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 1,2 Mio. – **Ergebnis: € 2,04 Mio.**



Edvard Munchs „Das rote Haus“
in der Sammlung Max Glaeser,
Kaiserslautern-Eselsfürth, um 1930.



Ein wichtiger Termin in diesem Kontext ist auch die jährliche Konferenz des Arbeitskreises Provenienzforschung e. V., zuletzt im Rijksmuseum Amsterdam. Dieser quasi „Berufsverband der Kunstdetektive“ mit mehr als 600 Mitgliedern aus elf Ländern trägt viel zur Vernetzung bei. Agnes Thum leitet hier gemeinsam mit der Juristin und Provenienzexpertin Isabel von Klitzing die „Arbeitsgruppe Kunsthandel“. Miteinander und voneinander lernen ist dabei die Devise – und das ist auch der Grundsatz innerhalb von Ketterers fünfköpfigem Provenienzforschungs-Team.

Jedes Teammitglied bringt hier eine ganz spezifische und besondere Qualifikation mit: Da sind die genealogisch versierte Carolin Faude-Nagel, die mit besonderem Spürsinn jeden auch noch so entfernten Erben ausfindig macht, Sabine Disterheft als ausgewiesene Expertin für Sammlungsgeschichte insbesondere im Rheinland und Dr. Katharina Thurmair mit herausragenden Kompetenzen für die kompliziertesten Fälle im französischen Sprachgebiet. Beraten und unterstützt wird das Team um Dr. Agnes Thum von Dr. Stephan Klingen, der mit exzellenter Quellenkenntnis tief im Thema Provenienzforschung verwurzelt ist und nach Jahrzehnten in leitender Position am weltweit renommierten Münchner Zentralinstitut für Kunstgeschichte Ende 2024 zu Ketterer Kunst wechselte.

Sie alle forschen, recherchieren, suchen bei Ketterer Kunst nach den Geschichten hinter den Kunstwerken, und das längst nicht nur im deutschsprachigen Raum. „Unsere Arbeit bringt uns heute – der Digitalisierung sei Dank – mit Menschen in der ganzen Welt zusammen“, so Thum. „Ob das nun andere Forscher sind, Familienmitglieder früherer Eigentümer oder Erbberechtigte. Da muss man dann schon mal, um ein Liebermann-Gemälde zu klären, die Suche bis nach Südafrika ausweiten, oder ein Werk von Schmidt-Rottluff im Japan der Zwanzigerjahre suchen.“

Kreatives Denken „out of the box“ zahlt sich dabei ebenso aus wie Hartnäckigkeit. Auch bei Schmidt-Rottluffs Gemälde „Junger Wald und Sonne“ aus der Sammlung Gerlinger hat es sich gelohnt, wieder und wieder den Kontakt mit der Forschungsgemeinde im fernen Japan zu suchen, bis das Werk schließlich tatsächlich 1924 in Tokio nachgewiesen werden konnte, sogar mit Foto in einer Tageszeitung. Der bis dahin bestehende Raubkunst-Verdacht war mit dieser Quelle zweifelsfrei ausgeräumt – dank internationaler Vernetzung.

So führt die Provenienzforschung bei Ketterer Kunst nicht nur zu nachhaltig geklärten Herkunftsnachweisen. Sie führt auch zu spannenden Geschichten – und zu Allianzen auf der ganzen Welt.



Dr. Stephan Klingen verstärkt seit Dezember 2024
das Team der Provenienzforschung von Dr. Agnes Thum.

Mehr Wissen – mehr Sicherheit

Die Herkunft eines Kunstwerks ist entscheidend

– etwa bei Verkauf, Erbschaft, Versicherung, Ausfuhr oder Leihgabe. Eine unklare oder belastete Provenienz kann den Wert erheblich mindern und rechtliche Risiken bergen. Eine fundierte Analyse hingegen schafft Transparenz, Rechtssicherheit und Vertrauen und kann den Marktwert deutlich steigern.

- Sie möchten mehr über die Geschichte Ihrer Kunstwerke erfahren?
- Sie planen eine qualifizierte Provenienzforschung?
- Sie vermuten eine belastete Herkunft?
- Ihr Werk ist in Lost Art oder ähnlichen Datenbanken gelistet?

Dann sind Sie bei Ketterer Kunst richtig

- Kostenlose Ersteinschätzung – schnell und diskret
- Individuelle Beratung durch erfahrene Provenienzforscher
- Wissenschaftlich fundierte und sorgfältig dokumentierte Recherchen
- Diskrete und zielgerichtete Lösungsansätze für Werke mit belasteter Herkunft

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin unter provenienzforschung@kettererkunst.de.

Wir unterstützen Sie mit Expertise, Sorgfalt und einem internationalen Netzwerk.

Starke Verbindungen

Innovation und Wandel

Fünf Fragen an Karin Schick, seit vergangenem Jahr Direktorin der Hilti Art Foundation. Die promovierte Kunsthistorikerin war nach ihrer Museumstätigkeit in Stuttgart Direktorin des Kirchner Museums Davos, bevor sie die Leitung Klassische Moderne an der Hamburger Kunsthalle übernahm. Internationales Renommee hat sie nicht zuletzt mit diversen Publikationen und originären auch aufsehenerregenden Ausstellungen erworben. Annegret Erhard hat mit ihr gesprochen.

AE: Karin Schick, der Berg rief, die Meereswellen an der Waterkant lockten. Was hat Sie schlussendlich überzeugt, eine einflussreiche, international anerkannte Position in einem ehrwürdigen Großmuseum gegen die Direktion einer privaten Kunststiftung einzutauschen?

Karin Schick (KS): Die attraktive Landschaft allein war es sicher nicht. Obwohl ich in den Davoser Bergen während meiner Zeit am Kirchner Museum sehr glücklich war. Schon der damalige Wechsel zurück nach Deutschland an die Hamburger Kunsthalle war auf vielen Ebenen eine Herausforderung. Ich mag solche Wechsel aber sehr, weil sie mich neu erleben und frisch denken lassen. Allerdings muss ein weitreichender Schritt auch Potenzial haben, muss Freiheiten bieten – und dabei der ganzen Familie Chancen eröffnen. Bei der Hilti Art Foundation und in Liechtenstein war das so.

AE: Diese neue Herausforderung ist ziemlich sicher auch komplett anders strukturiert, als die Tätigkeit in einem großen öffentlichen Museumsbetrieb.

KS: Das ist interessant, denn manche Inhalte und Prozesse sind gleich, etwa das Kuratieren, Publizieren oder der Leihverkehr. Andere Bereiche sind tatsächlich ganz anders, nicht zuletzt wegen der Strukturen und Entscheidungswege. Eine öffentliche Institution gleicht da eher einem Tanker, der nach bewährten, immer gleichen Abläufen funktioniert,

sich aber nur mühsam wandelt. Eine hochkarätige, schlank organisierte Stiftung wie die Hilti Art Foundation ist eher wie eine Yacht, agil und wendig. Auch unsere Public Private Partnership mit dem Kunstmuseum Liechtenstein hat für beide viele Vorteile.

AE: Es gibt schlicht nur sehr wenige private Sammlungen, die Kunstwerke dieses Kalibers in sich vereinen, die sich um Kunstwerke dieser Weltgeltung bemühen können und wollen. Das ist ein unschlagbarer Anreiz. Der mit höchsten Ansprüchen seitens der Sammler verbunden sein dürfte.

KS: Bei uns haben alle Beteiligten einen hohen Anspruch an ihre Arbeit und versuchen, das Beste zu erreichen – die Sammler, der Family Trust, der Stiftungsrat und der Beirat. Natürlich

sollte da die Chemie stimmen, Vertrauen ist die Grundlage unserer Zusammenarbeit. Auch beim kontinuierlichen Erweitern der Kunstsammlung ist der Austausch eng, und die kurzen Entscheidungswege ermöglichen eine Flexibilität, nach der sich ein öffentliches Museum oft sehnt. Glücklicherweise waren wir zum Beispiel, als wir im vergangenen Jahr ein spätes, besonderes Gemälde von Max Beckmann aus einer Ketterer-Auktion erwerben konnten. Aber nicht nur die einzelne Erwerbung, auch neue Konzepte für die Sammlung oder für die Stiftung im Allgemeinen müssen nicht erst durch zahlreiche Gremien, bevor wir sie umsetzen können – Innovation und Wandel werden in einem unternehmerischen Umfeld eben vor allem als Chance empfunden.

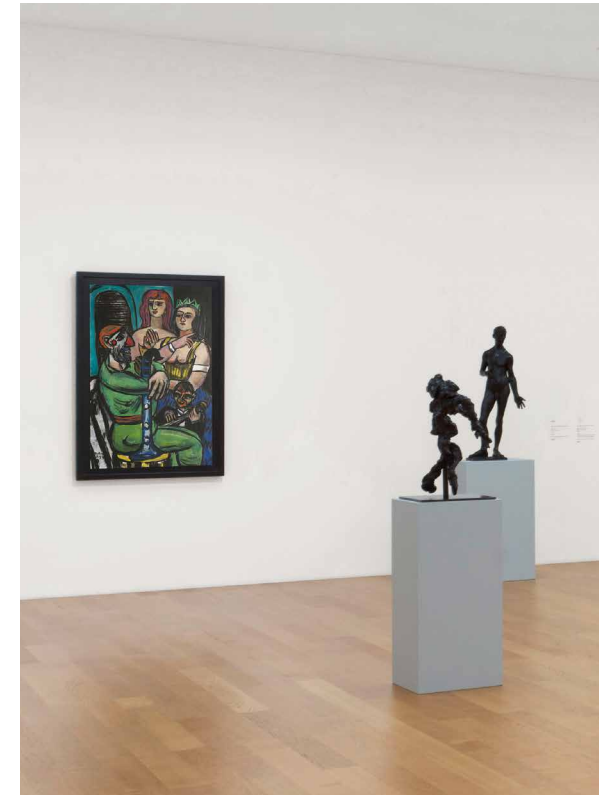
Innovation und Wandel werden in einem unternehmerischen Umfeld eben vor allem als Chance empfunden.

AE: Sie sind noch nicht lange in dieser Position. Was konnten Sie bis jetzt bewegen, eventuell neu organisieren?

KS: Wir haben eine großartige Sammlung und ein Museumsgebäude, das sein 10-jähriges Jubiläum feiert. Jetzt befinden wir uns in einer neuen Phase und denken bewusst in die Zukunft. Im letzten Jahr haben wir vieles hinter den Kulissen vorbereitet, zum Beispiel einen zeitgemäßen Auftritt vor Ort und in der Kommunikation gestaltet, der jetzt mit der Ausstellung „In Touch“ zum Tragen kommt. Wir zeigen darin die Werke und Kunstschaffenden unserer Sammlung in neuen Zusammenhängen, verstehen sie als miteinander verbundene Zeitgenossen, aber auch als Wahlverwandtschaften über weite Zeiträume hinweg. Kunst lebt vom Austausch, und das erfahren auch die Besuchenden. Mit unserem Media-guide, der Texte, Interviews, Musik und Theater bietet, kann man eintauchen in zahlreiche Geschichten um Werke oder Kunstschaffende. Hierfür haben wir bereits mit Kollegen und Kolleginnen, mit Nachlässen, Zeitzeugen und Zeitzeuginnen, mit Schulen und Kulturinstitutionen zusammengearbeitet und möchten dies weiter ausbauen.

AE: Apropos: Denken Sie auch an Kooperationen mit anderen Museen, etwa durch den Austausch von Leihgaben, und daran, anderen Privatsammlungen in Vaduz ein Forum zu geben, sich partnerschaftlich mit „Ihrer“ Sammlung zu messen? Quasi erweiterte, temporäre Allianzen einzugehen. Zum Wohl der Sammlung, aber auch der Kunstwelt.

Dr. Karin Schick, Direktorin der Hilti Art Foundation



Max Beckmann, „Großer Clown mit Frauen und kleiner Clown“ (1950) aus dem Evening Sale bei Ketterer Kunst vom 6. Dezember 2024 in der aktuellen Ausstellung „In Touch – Begegnungen in der Sammlung“.

KS: Vernetzung und Partnerschaften sind uns sehr wichtig, sowohl analog vor Ort als auch digital, überregional. Je mehr wir uns öffnen und austauschen, umso mehr erfahren wir über unsere Sammlung, desto mehr können wir gemeinsam bewegen und innovative Projekte realisieren, in Vaduz oder anderswo. Genuss und Wertschätzung wächst durchaus mit Wissen, und Kunst ist ein Raum, in dem die Vielfalt an Meinungen notwendig ist und zum Reichtum beiträgt. Kunst ist für alle Menschen da. Es ist ein Privileg, hier zu arbeiten und so viele Möglichkeiten zu haben – wir haben noch viel vor!

AE: Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für alle Vorhaben und danken Ihnen für dieses Gespräch und Ihre Zeit.

INFO

**Hilti Art Foundation
Museum**
Städtle 32, 9490 Vaduz, Liechtenstein
www.haf.li
Aktuelle Ausstellung „In Touch“
bis 12. April 2026



Starke Verbindungen

Verbundene Kräfte, klare Richtung

Seit Jahrzehnten – seit der Gründung vor über siebenzig Jahren ist Ketterer Kunst in Familienhand, geführt unter dem Familiennamen und nun in zweiter Generation geleitet von dem Ehepaar Gudrun und Robert Ketterer. Sie haben das Unternehmen im internationalen Ranking weit vorne und in Deutschland nachhaltig an der Spitze in Stellung gebracht.

Der junge Robert Ketterer, der dritte von vier Söhnen, hat die Firma des Vaters in ziemlich schwierigen Zeiten übernommen. Unbequeme, auch weitreichende Entscheidungen mussten getroffen werden. Zuversicht war angesagt, mentale Stärke – und der Glaube an die lukrative Zukunft des Unternehmens, zu der auch eine konkurrenzfähige Positionierung im zunehmend sich ausweitenden Markt gehören musste. Ziele, die idealerweise nur in einem gut geordneten Umfeld verfolgt werden können.

Das Unternehmen konsolidierte sich rasch. Exquisite Sammlungen, wie beispielsweise die Sammlung Tremmel 2003, wurden mit Erfolg und großem internationalem Echo versteigert. Ein paar Jahre danach, 2007, erzielte Emil Noldes Frauenporträt *Nadja* mit 2,54 Millionen Euro einen in Deutschland bislang nicht dagewesenen Rekord. Gemeinsam mit seiner Frau Gudrun, der smarten und gebildeten Kunsthistorikerin, die zuvor in einem Berliner Auktionshaus die Abteilung für moderne und zeitgenössische Kunst geleitet hatte, ging es nun Schritt für Schritt bergauf. Die beiden verbindet nicht zuletzt eine partnerschaftlich orientierte Lebensstrategie.

Zwei Menschen, die beschlossen haben, gemeinsam durchs Leben zu gehen, eine Familie aufzubauen – und ein Unternehmen auf prosperierendem Stand zu halten –, müssen



sich selbstbewusst in Stellung bringen, müssen verzeihen können, eine lösungsorientierte Diskussionskultur pflegen und aufrecht erhalten. Kommen also bei aller Unterschiedlichkeit geeignete Charaktereigenschaften zusammen – ein gewisser Gleichklang im Denken, Fleiß und Kennerschaft, Mut zu nicht nur bequemen Innovationen –, ist ein guter, ein nachhaltiger Erfolg kein allzu unerwarteter Zufall.

Eine Struktur mit Potenzial setzt naturgemäß eine exakt definierte Teilung der Aufgaben und Zuständigkeiten voraus. Gekoppelt freilich mit Spielregeln, wie sie unter Sparringspartnern üblich sind. Schließlich will man gemeinsam wachsen und für mitunter sehr herausfordernde Situationen gewappnet sein. Die in der Familie und in der Firma übernommenen Zuständigkeitsbereiche bedürfen beiderseits höchster Aufmerksamkeit. Ein hohes Maß an gegenseitiger Achtung hilft dann, vereint mit wohlwollender, obendrein uneingeschränkter Offenheit, über Hürden und Klippen.

2008 bezogen Gudrun und Robert Ketterer den großzügig und bei aller Zweckmäßigkeit repräsentativ angelegten Neubau in Riem. Auch das ein Meilenstein in der Geschichte des Hauses und ein Schritt, der die internationale Bedeutung des Unternehmens förderte, unterstrich und schließlich zu einem steilen Aufstieg im Ranking der Auktionshäuser führte.

Gudrun und Robert Ketterer gelingt es, stets den persönlichen Kontakt zu den Sammlern herzustellen, oft über Jahre lebendig zu halten. Zu keiner Zeit unterschätzen sie die Wirkmacht des dritten Partners im gemeinsamen Auftritt,

oder vernachlässigen diese gar. Sammler sind keine Lieferanten. Oft ist deren Entschluss zu verkaufen schwergefallen, der Not geschuldet, vielleicht auch wider besseres Wissen. Möglicherweise verfolgen sie spekulative Aspekte, haben marktferne Erwartungen. Eine zugewandte Betrachtung der Gegebenheiten, die zur Einlieferung führen, ist das wohl wichtigste Akquise-Instrument von Gudrun und Robert Ketterer.

Die beiden haben über all die Jahre vermieden, dass sich ihr Haus in eine gut geölte, aber eiskalte Auktionsmaschine verwandelt. Den zuverlässig brummenden Motor braucht es in einem gut geführten Auktionshaus dennoch. Dafür stehen die überdurchschnittlich kompetenten Mitarbeiter. Sie bilden den unverzichtbaren unternehmerischen, den wirtschaftlichen Unterstrom.

Ein professionell denkendes Unternehmerehepaar verbindet die einzelnen Faktoren, denn wer, wenn nicht sie, weiß ganz genau, dass auch hier nur gemeinsames, partnerschaftliches Vorgehen in die gewünschte Richtung führt. Allen Anfechtungen jedweder Art zum Trotz.

Taugliche Rezepte für eine zuverlässige Methode, Ehe und Firmenleitung unter einen allwettertauglichen Hut zu bringen, gibt es selbstverständlich nicht. Denn jede geglückte Verbindung funktioniert nicht nur über generell wirksame oder groß angelegte, sondern vor allem auch über winzige, allerdings ausschlaggebende Mechanismen.

Annegret Erhard



Ihre Kunst
in besten Händen.
Zum sechshundertsten
Mal.



*Ein einzigartiger Moment für Ihre Kunst:
Unsere 600. Auktion repräsentiert sieben Jahrzehnte
Sammmlervertrauen, konsequente Qualität und
internationale Anerkennung. Liefern Sie jetzt ein –
wir stehen Ihnen beratend zur Seite.*



Morris Louis

Addition VII. 1959. Acryl auf Leinwand. 255 x 364 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 800.000

€ 1,14 Mio.

Steigerung: +42 %

„Internationale Klassiker
ganz vorn. [...] Ketterer erneut an der Spitze
deutscher Auktionshäuser.“

Handelsblatt

10. Juni 2025



Georg Baselitz

Sujet point (Remix). 2007. Öl auf Leinwand. 300 x 250 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 300.000

€ 419.000

Steigerung: +40 %



Sigmar Polke

Kallablüten (3-teilig). 1965. Acryldispersion auf Papier. Jeweils ca. 63,5 x 53,5 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 400.000

€ 559.000

Steigerung: +40 %

Sam Francis

Untitled. 1992. Acryl und Tusche auf Papier. 90 x 180 cm, blattgroß.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 100.000

€ 356.000

Steigerung: +256 %



Günther Förg

Untitled. 1987. Acryl auf Kupferplatte auf Holz. 187,3 x 90,2 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 180.000

€ 432.000

Steigerung: +140 %

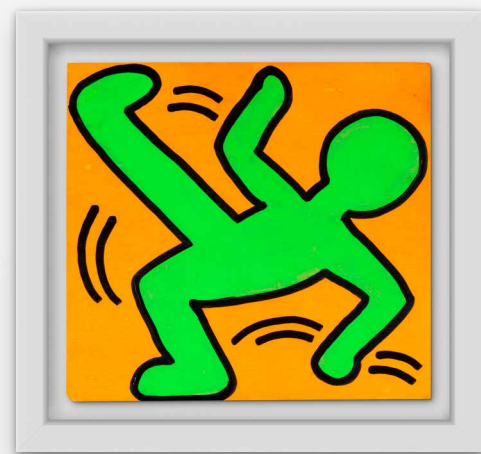


Tony Cragg

Runner. 2017. Edelstahl, poliert.
175 x 114 x 59 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 300.000

€ 533.000

Steigerung: +78 %



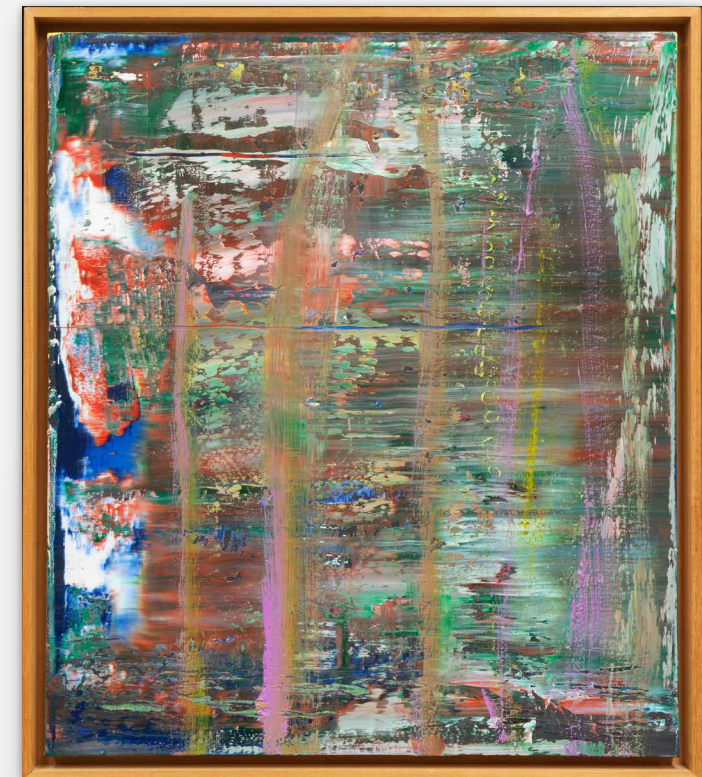
Keith Haring

Untitled. 1982. Acryl auf Holz. 27,4 x 29 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 80.000

€ 216.000

*„At Ketterer Kunst in München,
the Evening and Day Sales
totaled a combined € 25 M
with 95 % sold by value and
100 % sold by value, respectively.“*

THE BAER FAXT
12. Juni 2025



Gerhard Richter

Abstraktes Bild. 1989. Öl auf Leinwand. 72 x 62 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 1,5 Mio.

€ 1,8 Mio.

Contemporary Art

Louise Bourgeois

The Welcoming Hands. 1996. Bronze mit Silbernitrat-Patina. 12 x 64 x 47 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 250.000

€ 495.000

Steigerung: +98 %



Ergebnisse Juni 2025



Les peintres et le mur blanc / Le péché – Les sens éveillés (2-seitig). 1939.
Fingermalerei. Öl und Druckerschwärze, beidseitig bemalt. 50 x 64,7 cm, blattgroß.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 150.000

€ 254.000

Steigerung: +69 %





Jean Dubuffet

Lampe et Balance I. 1964. Öl auf Leinwand. 97 x 130 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 500.000

€ 699.000

Steigerung: +40 %

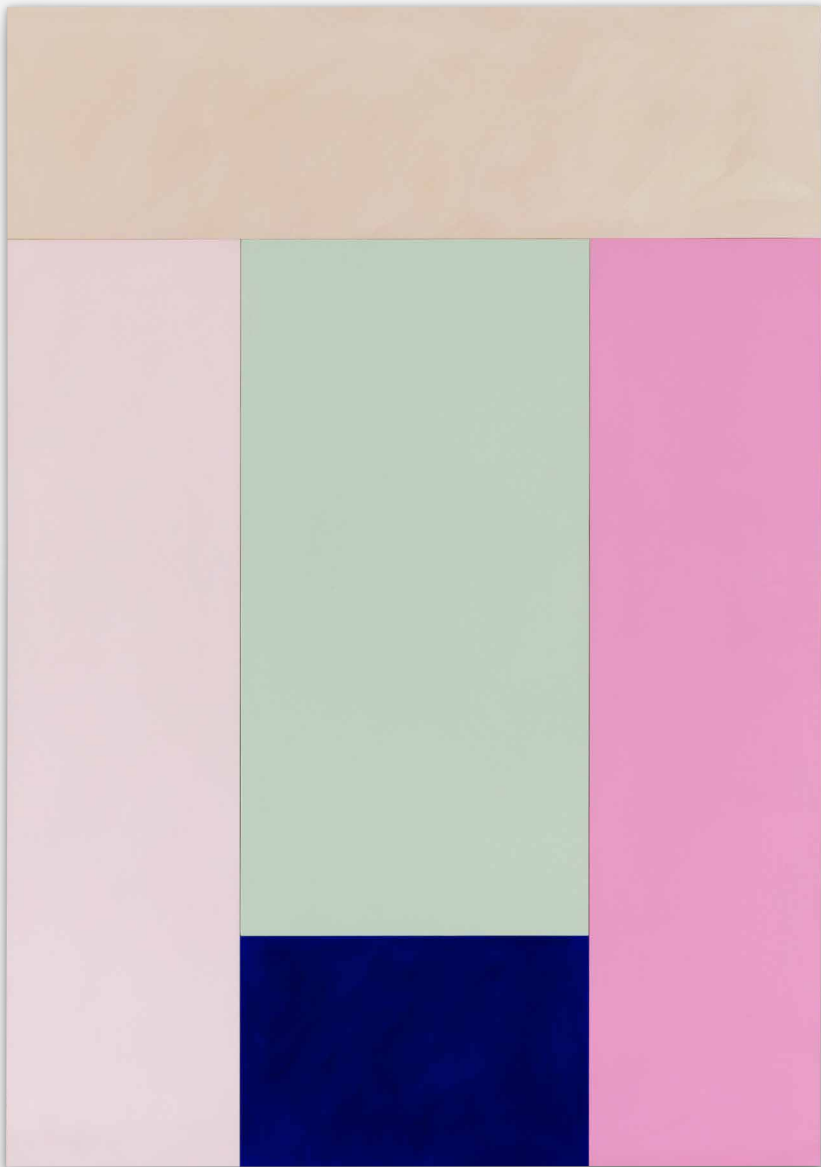


William N. Copley

My Mother was a Lady – like yours you will allow. 1966. Liquitex auf Leinwand. 89 x 116 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 80.000.

€ 229.000

Steigerung: +186 %



Gotthard Graubner

nublado I. 1992/1994. Mischtechnik auf Leinwand
über Synthetikwatte auf Leinwand. 194 x 198 x 14 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 300.000

€ 508.000

Steigerung: +69 %

Imi Knoebel

Sonia. 1992. Acryl auf Holz. 200 x 140 cm.
Evening Sale vom 6.6.2025
Schätzpreis: € 100.000.

€ 235.000

Steigerung: +135 %



Private Sale

Sie suchen – wir finden

„Ein besonderes Werk findet nicht durch Zufall seinen Weg – es braucht das richtige Umfeld, die richtigen Menschen und den richtigen Moment. Im Private Sale verbinden wir all das – mit Feingefühl, Fachwissen und dem Blick fürs Wesentliche.“

Nicola Gräfin Keglevich, Senior Director

Warum ein Private Sale?

Sie interessieren sich für Werke eines bestimmten Künstlers oder einer bestimmten Schaffensperiode und möchten dabei einen diskreten Weg jenseits klassischer Auktionen oder Galerien gehen? Unser internationales Netzwerk und die enge Zusammenarbeit mit privaten Sammlern ermöglichen es uns, Käufer und Verkäufer vertraulich und ohne Zeitdruck zusammenzubringen.

Teilen Sie uns mit, was Sie suchen – wir finden das passende Werk für Sie. Dabei handeln wir mit derselben Sorgfalt und Expertise wie bei einer Auktion: mit geprüfter Echtheit, klarer Provenienz, dokumentierter Ausstellungshistorie und einem präzisen Zustandsbericht.

Auch wenn Sie überlegen, sich von einem Werk aus Ihrer Sammlung zu trennen, sind wir der richtige Ansprechpartner. Unabhängig von Auktionsterminen oder öffentlicher Aufmerksamkeit definieren wir gemeinsam einen festen Verkaufspreis und verfassen einen kunsthistorisch fundierten Katalogtext auf dem Niveau unserer Auktionen. Anschließend sprechen wir gezielt jene Sammler an, für die Ihr Werk von Interesse ist – diskret, direkt und individuell.

Wir sind der kompetente und verlässliche Partner an Ihrer Seite.

UNSER ANGEBOT FÜR SIE

Diskretion & Vertraulichkeit

Abwicklung mit Verzicht auf öffentliche Aufmerksamkeit, individuell abgestimmt.

Gezielte Vermittlung

Zugang zu einem definierten Netzwerk internationaler Sammler.

Maximale Kontrolle

Fester Verkaufspreis ohne Zeitdruck.

Expertise & Qualität

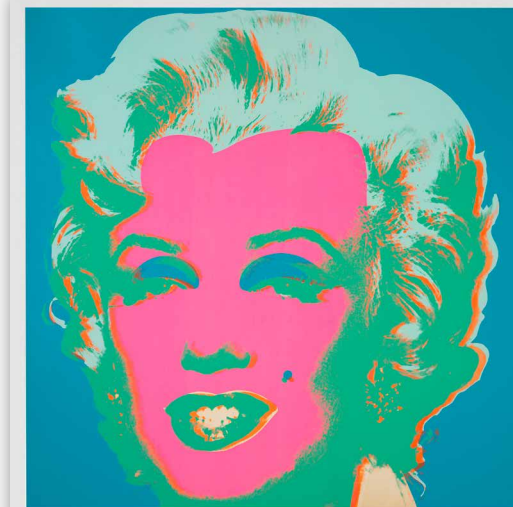
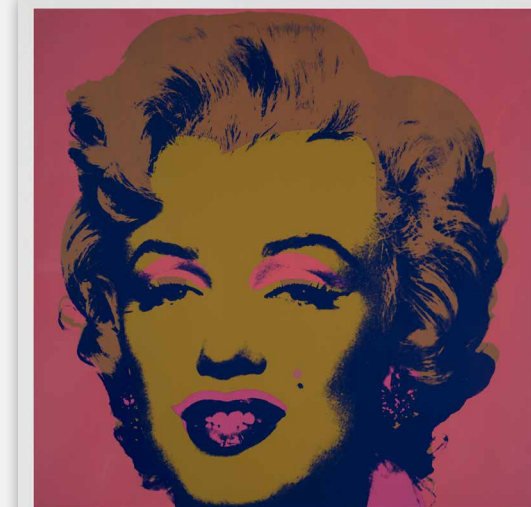
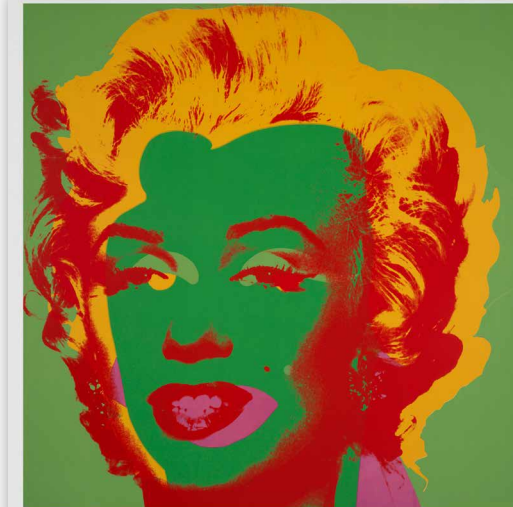
Kunsthistorische Begleitung und dokumentierte Provenienz wie bei einer Auktion.

Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und profitieren Sie von unserer Expertise!

Kontakt

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

Vorschau



Schwerpunkte unserer 600. Auktion

Serielle Editionen

Für unsere kommende Auktion, die 600. in der Geschichte des Hauses, sind wir bereits ausgezeichnet aufgestellt. Einer unserer Schwerpunkte liegt bei seriellen Arbeiten der zeitgenössischen Kunst. So werden wir Andy Warhols zehnteilige Silkscreenserie „Marilyn“ aus einer renommierten Firmensammlung aufrufen – ein matching Set, wie es nur selten auf den Markt kommt. Der Beobachter und unübertroffene Repräsentant von Starkult und Selbstvermarktung etablierte mit dieser ersten Arbeit aus seiner Druckerei „Factory Additions“ die Produktion von mehrteiligen seriell und repetitiv angelegten Siebdruckportfolios.

Aus einer bedeutenden
deutschen Firmensammlung

Andy Warhol

Marilyn Monroe (Marilyn), 1967: 10 Blatt Farbserigrafien.
91,4 x 91,4 cm. Feldman/Schellmann, II.22-31 (m. Abb.).
Das vollständige matching Set (Auflage 250).

Vorschau

Serielle Unikate



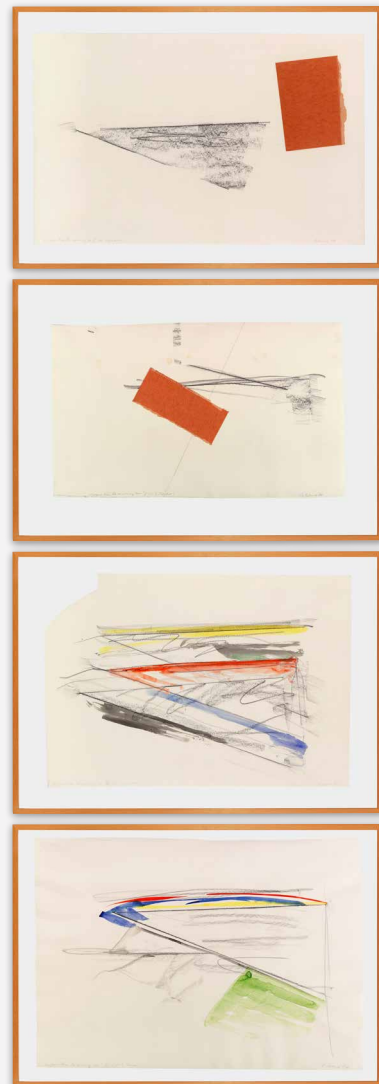
Untitled. 1977.
Acryl auf Aluminium, 4-teilig. Unikat.
Jeweils 26,7 x 21 x 0,2 cm.
Moeller 200 I-IV (m. Abb.)

Blinky Palermo

Blinky Palermo gestaltete 1977 kurz vor seinem frühen Tod eine vierteilige, nicht betitelte Folge von rechteckigen, mit gelbem Pinselschwung zart und schwebend bemalten Aluminiumtafeln.

Die seriell konzipierten Unikate bilden dynamisch und rätselhaft gleichsam den heiter-versöhnlichen Höhepunkt eines schwierigen Lebens.

Man wird dem Künstler nicht gerecht, wenn man sein Schaffen bereitwillig in Kategorien packt. Auch die vierteilige Serie „Happier than the Morning Sun (for S. Wonder)“ von 1974 entzieht sich einem banalen Zugriff und entfaltet eine subtil angelegte, magische Kraft.

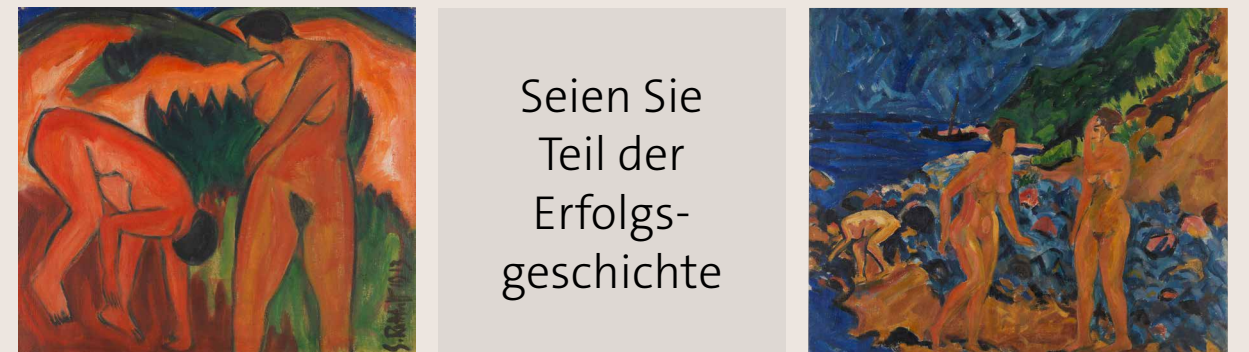
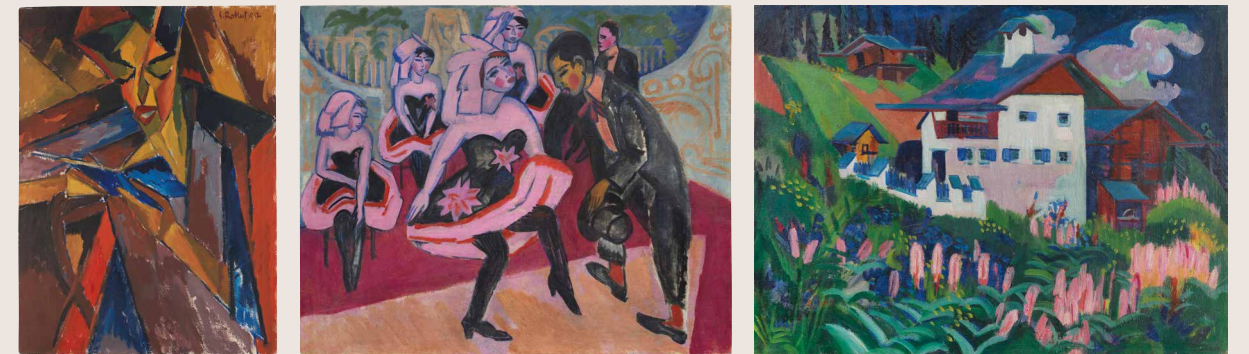


Happier than the Morning Sun
(for S. Wonder) – 4-teilig, 1974.
Mischtechnik. Kohle und
Papiercollage mit Aquarell.
58 x 91,5 cm, Blattgröße.
Moeller 435 I-IV (m. Abb.)

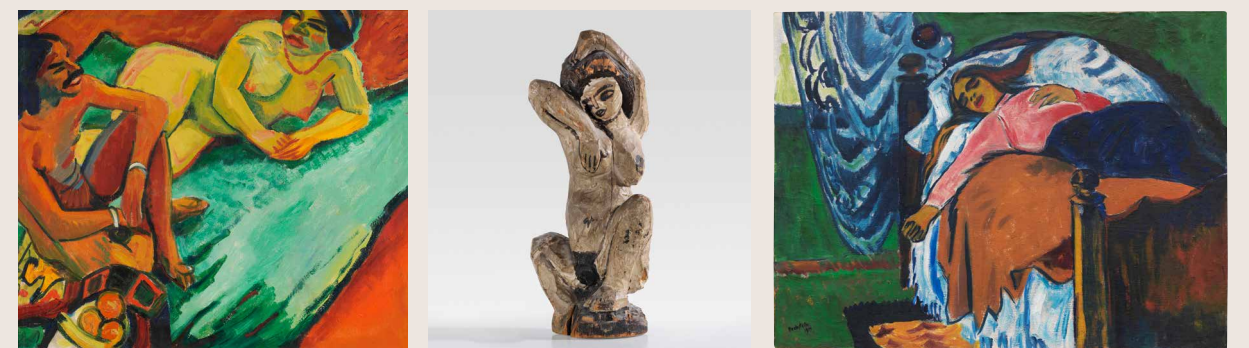
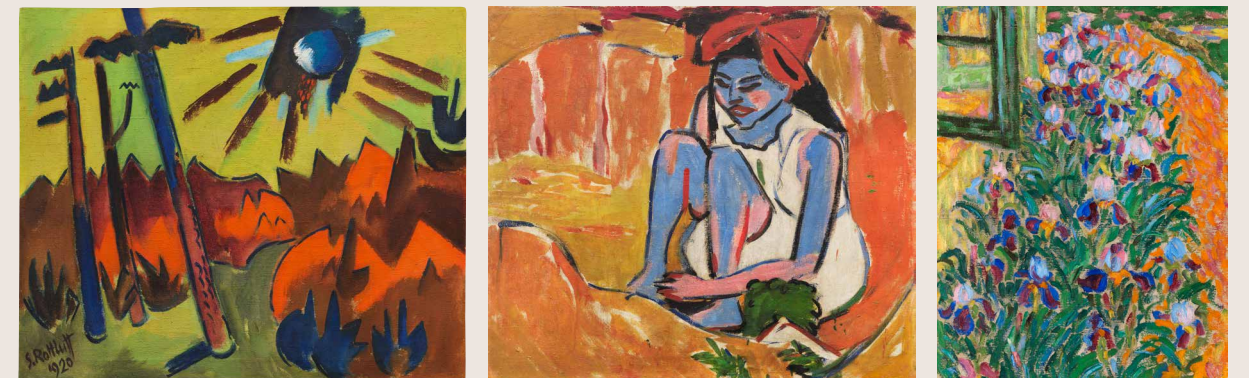
Schwerpunkte unserer 600. Auktion

120 Jahre Brücke

Von Beginn an, seit sieben Jahrzehnten, versteigern wir Arbeiten der Brücke-Künstler in maßgeblicher Qualität und marktbeherrschendem Umfang. Tradition und Expertise konnten sich auf diese Weise bis heute überzeugend und unschlagbar verbinden. Wir werden dies fortführen, begleiten Sie uns gern.



Seien Sie
Teil der
Erfolgs-
geschichte



Ihre Ansprechpartner

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 Rainer Karlstetter Kaufmännischer Leiter Tel. +49 (0)89 55244-155 r.karlstetter@kettererkunst.de Nicola Gräfin Keglevich, M.A. Senior Director Tel. +49 (0)89 55244-175 n.keglevich@kettererkunst.de	Contemporary Art Julia Haußmann, M.A. Head of Contemporary Art Tel. +49 (0)89 55244-246 j.haussmann@kettererkunst.de Dr. Franziska Thiess Tel. +49 (0)89 55244-140 f.thiess@kettererkunst.de Bernadette Kiekenbeck Tel. +49 (0)89 55244-130 b.kiekenbeck@kettererkunst.de	Repräsentanzen BERLIN Dr. Simone Wiechers Tel. +49 (0)30 88675363 s.wiechers@kettererkunst.de KÖLN Cordula Lichtenberg, M.A. Tel. +49 (0)221 510908-15 c.lichtenberg@kettererkunst.de FRANKFURT 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 Undine Schleifer Tel.: +49 (0)40 374961-12 u.schleifer@kettererkunst.de NORDDEUTSCHLAND Nico Kassel, M.A. Senior Purchasing Manager Tel.: +49 (0)40 374961-15 n.kassel@kettererkunst.de
	Modern Art & 19th Century Art Sandra Dreher, M.A. Head of Modern Art Tel. +49 (0)89 55244-148 s.dreher@kettererkunst.de Sarah Mohr, M.A. Head of 19th Century Art Tel. +49(0)89 55244-147 s.mohr@kettererkunst.de Julia Schlieder, M.A. Tel. +49 (0)89 55244-143 j.schlieder@kettererkunst.de	
	Wertvolle Bücher Silke Lehmann, M.A. Tel. +49 (0)40 374961-19 s.lehmann@kettererkunst.de Enno Nagel Tel. +49 (0)40 374961-17 e.nagel@kettererkunst.de	

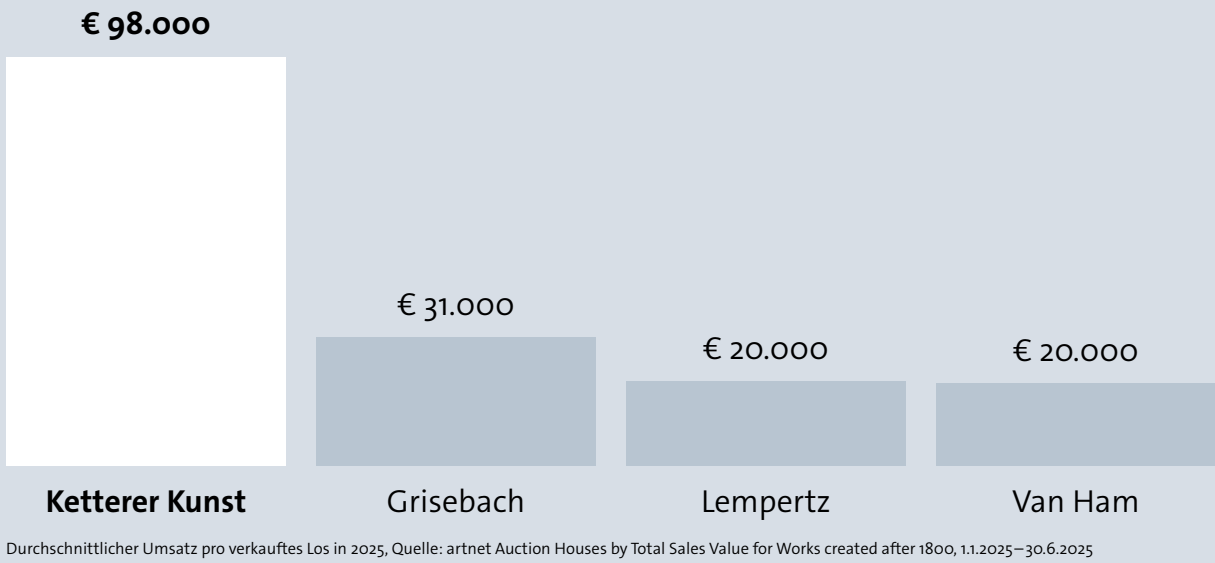
Wissenschaftliche Katalogisierung und Provenienzforschung

Dr. Julia Scheu (Ltg. Wiss. Katalogbearbeitung)
Dr. Agnes Thum (Ltg. Provenienzforschung)
Karen Aegidius
Sabine Disterheft, M.A.
Carolin Faude-Nagel, M.A.
Christine Hauser, M.A.
Maximiliane Hausner, M.A.
Dr. Eva Heisse
Dr. Stephan Klingen
Ann-Sophie Rauscher, M.A.
Dr. Katharina Thurmair
Alisa Waesse, M.A.

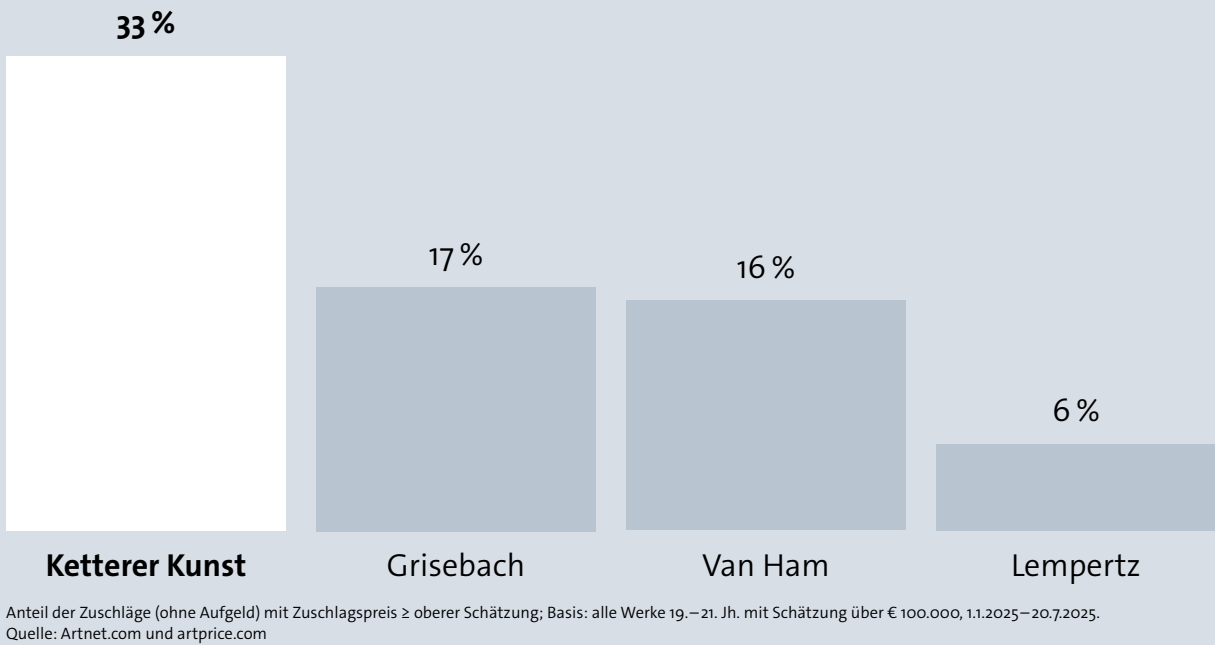
Herausgeber: Ketterer Kunst GmbH & Co. KG, Joseph-Wild-Str. 18, 81829 München (AG München: HRA 46730)
Geschäftsführer: Robert Ketterer, Robert Fischer (interim)
Konzept und Redaktion: Anja Häse und Annegret Erhard
Lektorat: Text & Kunst KONTOR Elke Thode
Fotos: © Roderick Aichinger (Cover, U2, S. 22, 23, 24, 40) – © Loredana La Rocca (S. 19, 24) – © 2025 In Touch, Hilti Art Foundation, Foto: Günter König (S. 21) – © Hilti Art Foundation, Foto: Daniel Franz, tonwelt (S. 21 Porträt)
Credits: Pablo Picasso (S. 6) © Succession Picasso / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Lyonel Feininger (S. 7) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Karl Schmidt-Rottluff © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Helen Frankenthaler (S. 15) © Helen Frankenthaler Foundation, Inc. / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Friedel Dzubas (S. 16) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Morris Louis (S. 16, 26) © All Rights Reserved. Maryland College Institute of Art / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Kenneth Noland (S. 16) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Friedel Dzubas (Porträt S. 17) © The New York Public Library, 2025 / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Morris Louis (Porträt , Werk im Hintergrund, S. 17) © All Rights Reserved. Maryland College Institute of Art / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Kenneth Noland (Porträt, Werke im Hintergrund, S. 17) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Georg Baselitz (S. 27) © Georg Baselitz 2024 – Sigmar Polke (S. 28) © The Estate of Sigmar Polke, Cologne / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Sam Francis (S. 29) © Sam Francis Foundation, California / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Günther Förg (S. 30) © Estate Günther Förg, Suisse / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Tony Cragg (S. 31) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Gerhard Richter (S. 33) © Gerhard Richter 2025 (0079) – Louise Bourgeois (S. 34) © The Easton Foundation / VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Jean Dubuffet (S. 36) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – William N. Copley (S. 37) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Gotthard Graubner (S. 38) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Imi Knoebel (S. 39) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Andy Warhol (S. 42) © The Andy Warhol Foundation for the Visual Arts – Blinky Palermo (S. 44) © VG Bild-Kunst, Bonn 2025 – Foto Asger Jorn (U3) © Thommesen, 2025 Museum Jorn, Silkeborg – Arnulf Rainer (U3) © Arnulf Rainer
Trotz intensiver Recherche war es nicht in allen Fällen möglich, die Rechteinhaber ausfindig zu machen. Bitte wenden Sie sich an info@kettererkunst.de. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Onlinedienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Auktionshauses.
Ergebnisse inkl. Käuferaufgeld (ohne Ust), Steigerung: Schätzpreis zu Ergebnis

Ketterer Kunst setzt Maßstäbe in 2025

Ketterer Kunst erzielt den höchsten Durchschnittspreis
pro Los – dank optimaler Strategie und Präsentation



Jedes dritte Los über € 100.000 hat die optimistischen
Erwartungen des oberen Schätzpreises übertroffen



Online Sale



DAS LETZTE KAPITEL UNSERER GROSSEN VERSTEIGERUNG AUS DER SAMMLUNG HERMANN GERLINGER

Mit dieser finalen Auswahl
folgt Ketterer Kunst dem Wunsch
des Sammlers, die von ihm
persönlich kuratierten Werke
an neue Besitzer weiterzugeben.

Auktionsfinale
onlinesale.kettererkunst.de
15. Oktober 2025



Erich Heckel
Weiblicher Kopf. 1913. Bleistiftzeichnung.
Schätzpreis: € 5.500



Karl Schmidt-Rottluff
Straßenbiegung. 1909. Holzschnitt.
Schätzpreis: € 2.500



Ernst Ludwig Kirchner
Park. 1916. Tuschfederzeichnung.
Schätzpreis: € 2.000



Keine Auktion verpassen.
Jetzt registrieren –
maßgeschneiderte Angebote
zu Künstlern erhalten.

Kommende Termine

Ausstellung bei Ketterer Kunst in Köln, Gertrudenstraße 24–28

„Seconda Horisonda“ Asger Jorn und die anderen

Erinnerungen an die Zukunft

Die von Gastkurator Axel Heil konzipierte Ausstellung ist Teil der „Düsseldorf Cologne Open Galleries“ und offizieller Programmpunkt des gemeinsamen Saisonauftakts der Kölner und Düsseldorfer Galerien. Sie zeigt Werke aus sieben Jahrzehnten im Dialog mit dem visionären Asger Jorn (1914–1973). Präsentiert werden bildnerische Antworten von Weggefährten bis zur Gegenwart – darunter Pierre Alechinsky, Per Kirkeby, Charline von Heyl und Daniel Richter – aus Sammlungen in Berlin, München, Zürich, Kopenhagen und Paris.

Eröffnung im Rahmen der DC Open: 5.–7. September 2025

Ausstellung: bis 7. November 2025



Asger Jorn im Haus seines Freundes P. V. Glob, 1941

Ausstellung bei Ketterer Kunst in Berlin, Fasanenstraße 70

Arnulf Rainer und das Berliner Konzert

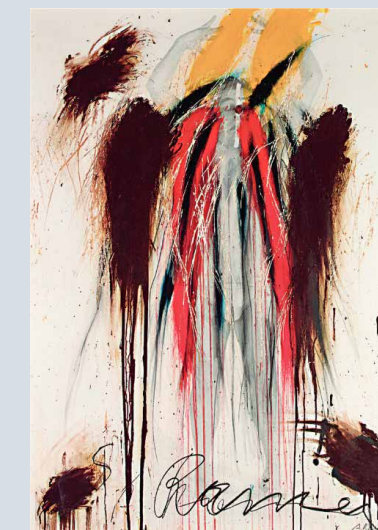
Werke aus der Sammlung Helmut Klewan

Ketterer Kunst zeigt zentrale Arbeiten des österreichischen Avantgarde-Künstlers Arnulf Rainer, darunter – erstmals außerhalb Münchens zu sehen – 15 übermalte Fotografien vom legendären „Berliner Konzert“ (1974). Ein Meilenstein der Aktionskunst mit unter anderen Günter Brus, Hermann Nitsch, Dieter Roth und Oswald Wiener. Ergänzt wird die Schau durch frühe Werke der 1950er–70er Jahre, die Rainers radikale Auseinandersetzung mit Körper, Medium und Identität dokumentieren. Sammler Helmut Klewan ist Weggefährte und bedeutender Förderer Rainers.

Eröffnung parallel zur Berlin Art Week: 10.–14. September 2025

Vernissage: 19. September 2025, in Anwesenheit von Helmut Klewan

Ausstellung: bis 8. November 2025



Arnulf Rainer. Selbst, stehend. 1973.
Öl und Fotografie auf Holz. 175 x 122 cm.

Kommende Auktionen

- 15. September 2025 **Online Sale** – Modern & Contemporary Art
- 15. Oktober 2025 **Online Sale** – Das letzte Kapitel unserer großen Versteigerung aus der Slg. Hermann Gerlinger
- 15. November 2025 **Online Sale** – Modern & Contemporary Art
- 24. November 2025 **Wertvolle Bücher, Hamburg**
- 5. Dezember 2025 **600. Auktion Evening Sale, München** – Contemporary Art, Modern Art, 19th Century Art
- 6. Dezember 2025 **Day Sale, München** – Contemporary Art, Modern Art, 19th Century Art
- 15. Dezember 2025 **Online Sale** – Werke des 19. und 20. Jahrhunderts aus der Sammlung Günther Förg



KETTERER KUNST DEUTSCHLAND

Auktionen und Private Sales
für Contemporary, Modern & 19th Century Art

MÜNCHEN

Joseph-Wild-Straße 18
81829 München
Tel. +49 (0)89 55244-0
info@kettererkunst.de

HAMBURG

NORDDEUTSCHLAND
Holstenwall 5
20355 Hamburg
Tel. +49 (0)40 374961-0
infohamburg@kettererkunst.de

BERLIN

Fasanenstraße 70
10719 Berlin
Tel. +49 (0)30 88675363
infoberlin@kettererkunst.de

KÖLN

Gertrudenstraße 24–28
50667 Köln
Tel. +49 (0)221 51090815
infokoeln@kettererkunst.de

FRANKFURT

BADEN-WÜRTTEMBERG
HESSEN
RHEINLAND-PFALZ
Tel. +49 (0)6221 5880038
infoheidelberg@kettererkunst.de

WWW.KETTERERKUNST.DE