

KETTERER KUNST

Global denken · familiär handeln



Erfolg beginnt mit
Zuhören und Vertrauen



Liebe Kunstbegeisterte,

2024 war ein Jahr der Kontraste. Während viele in unserer Branche mit Unsicherheiten kämpften, erlebten wir Momente der Stärke, des Wachstums und des Zusammenhalts. Dieses Jahr hat uns gezeigt, dass Erfolg nicht nur von Zahlen abhängt, sondern von der uneingeschränkten Bereitschaft, sich für seine Ziele einzusetzen – und gut zuzuhören.

Im dritten Jahr in Folge gehören wir als einziges deutsches Auktionshaus zu den Top 10 weltweit. Das ist mehr als eine Zahl. Es ist eine Botschaft, dass Enthusiasmus, Qualität und Verlässlichkeit in einer Welt des Wandels ihren Platz haben, und dass wir uns nicht nur behaupten, sondern immer wieder beweisen können. Mit über der Hälfte der Gebote aus dem Ausland und sieben der zehn höchsten Zuschläge in Deutschland im Jahr 2024 haben wir deutlich gemacht, dass wir ein starker Partner sind – für nationale und internationale Sammler.

Erfolge wie diese entstehen nicht in Auktionen allein. Ein entscheidender Teil unserer Arbeit liegt in den Private Sales: Verkäufe, die wir diskret und unkompliziert außerhalb von Auktionen für unsere Kunden abwickeln. Dieser Service wächst stetig und ist ein weiterer Beweis dafür, wie wichtig Vertrauen und persönliche Beziehungen in unserer Branche sind.

Was treibt uns an? Die Antwort ist einfach: Menschen. Unser Team aus Expertinnen und Experten ist der Herzschlag unseres Hauses. Hier verbindet sich fundiertes Wissen mit Hingabe und der Fähigkeit, auf die individuellen Wünsche jedes Kunden einzugehen. Unsere Mitarbeiter machen uns aus und sie machen uns erfolgreich. Auf den nächsten Seiten lernen Sie unser Team kennen.

Für 2025 haben wir keine vorgefertigten Pläne. Wir haben Ziele. Wir wollen wieder überraschen, überzeugen und uns erneut den Herausforderungen stellen, die der Markt uns abverlangt. Wir wollen zeigen, dass Tradition und Innovation Hand in Hand gehen können und dass ein familiengeführtes Unternehmen mit den Größten der Welt mithalten kann, ohne seinen Werten untreu zu werden.

Wir freuen uns auf ein neues Jahr – voller Geschichten, Begegnungen und Erfolge.

Begleiten Sie uns.

*Gudrun Ketterer und Robert Ketterer
Die Auktionatoren*

Herausforderungen und Chancen

Für den internationalen Kunstmarkt war das Jahr 2024 außerordentlich herausfordernd. Die bislang so florierende Branche sah sich mit politischen Spannungen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten konfrontiert. Ein Überangebot an Kunstmessen und sich wandelnde Käufererwartungen prägten das Marktgeschehen. In diesem Umfeld konnte Ketterer Kunst beweisen, dass Beständigkeit und Anpassungsfähigkeit Schlüssel zum Erfolg sind. Mit einem Jahresumsatz von 90,2 Millionen Euro und Rekorderlösen rangiert das Haus international weiterhin unter den TOP 10, der Platz eins der führenden deutschen Auktionshäuser wird seit über sechs Jahren gehalten.

Die globalen ökonomischen Krisen wirkten sich unterschiedlich aus. Ganz allgemein von einer stagnierenden Käuferschaft zu reden, wäre zu einfach. Einige Investoren agierten zwar vorsichtiger, doch US-amerikanische Käufer beflügelte der starke Dollar. Ihr Interesse am deutschen und europäischen Markt stieg zusehends – und spielte Ketterer Kunst vorteilhaft in die Karten. Der europäische und deutsche Markt wurde so für diese Zielgruppe attraktiv gemacht. Freilich zeigen sich die Sammler zunehmend selektiv, doch sie investieren gezielt in qualitativ hochwertige und fundiert recherchierte Werke. Ihr Fokus liegt deutlich auf langfristiger Wertsteigerung und künstlerischer Substanz. Hochgejazzte Trends wie „Wet Paint“ haben entsprechend rasch an Bedeutung verloren.

Trotz wachsender internationaler Vernetzung bleibt Ketterer Kunst in seinen Wurzeln verankert. Das Auktionshaus setzt auf persönliche Beratung, langfristige Beziehungen und ein familiäres Miteinander. Mit dieser Kombination aus Nähe und globaler Perspektive wird es den Bedürfnissen von Einlieferern und Käufern gleichermaßen gerecht. Sorgfältige Recherche und fundierte Expertise, gepaart mit innovativen Konzepten überzeugten Sammler und kunstsinnige Institutionen. Nur mit diesem hundertprozentigen Einsatz ließen sich Rekorde verbuchen, darunter Zuschläge im Millionenbereich.

Neben den klassischen Auktionen haben sich die Private Sales zu einer bedeutenden Säule des Hauses entwickelt. Kunden, die eine ruhigere und maßgeschneiderte Abwicklung

bevorzugen, schätzen diese professionell ausgebaute, flexible und diskrete Alternative zu den öffentlichen Auktionen.

Die kommenden Jahre werden weiterhin von tiefgreifenden Veränderungen geprägt sein. Der Rückgang des Messeüberangebots, die Anpassung an Käuferbedürfnisse bei zunehmend globaler Bieterbeteiligung bleiben die zentralen Themen. Ketterer Kunst zeigt, wie eine kluge Verbindung aus Tradition und Innovation dazu beitragen kann, langfristig relevant zu bleiben – nicht durch Perfektion, sondern durch Verlässlichkeit, Engagement und den Willen, den Wandel aktiv mitzugestalten.

Annegret Erhard, Journalistin für Kunst und Kunstmarkt

SIE MÖCHTEN VERKAUFEN?

**„2024 hat es gezeigt:
Nicht der Zeitpunkt macht den Unterschied,
sondern unsere Expertise und der richtige Weg –
ob Auktion oder Private Sale.“**

Robert Ketterer

Unsere Experten beraten Sie diskret,
persönlich und zuverlässig.

Sprechen Sie uns an.

KUNST-WELT IN ZAHLEN 2024

Das längste Bietgefecht bei einer Auktion, in Minuten 17

Drei Interessenten boten am 18.11.2024 bei Sotheby's in New York auf Claude Monets „Nymphéas“ (1914–1917).

Kunstwerke über € 1 Mio., die in deutschen Auktionen verkauft wurden

in Summe	16
Lempertz	1
Grisebach	2
Ketterer Kunst	13

Die teuerste Frucht der Welt, in Mio. US\$ 6,2

Maurizio Cattelans Werk „Comedian“ (2019) – eine mit Klebeband an der Wand befestigte Banane (Sotheby's New York, 20.11.2024). Der Käufer aß sie am nächsten Tag auf und erklärte, sie schmecke „viel besser als andere Bananen“.

Durchschnittlicher Preis eines Kunstwerks, in €

Christie's	204.249
Ketterer Kunst	154.110
Dorotheum	12.552

Besucheranteil des Louvre, der ein Selfie vor der Mona Lisa macht, in % > 80

Verweildauer von Besuchern vor der Mona Lisa, in Sekunden 50

Kunstwerke über € 100.000, die in deutschen Auktionen verkauft wurden

Karl & Faber	28
Van Ham	55
Grisebach	51
Lempertz	46
Ketterer Kunst	128

Die weiteste Reise eines Kunstwerks, in km 385.000

Jeff Koons hat mit „Moon Phases“ ein Kunstwerk mit der Raumsonde „Odysseus“ auf den Mond geschickt. Es wurde dort in einem transparenten Würfel installiert.

Quelle: Artnet Price Database Fine Art ab 1800, Stand 19.1.2025. Artnet Analytics Top 50 Auction Houses by Total Sales Value for Fine Art Works Created after 1800. Stand 21.1.2025. Sothebys.com sowie Angaben des Louvre.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Als Team sind wir unschlagbar



Gemeinsam mit Nicola Gräfin Keglevich leite ich das aus zwölf Kunsthistorikerinnen und Kunsthistorikern bestehende Akquise-Team. Für jedes einzelne Kunstwerk wie auch für jede Sammlung erarbeiten wir maßgeschneiderte Konzepte. Gemeinsame Überlegungen geben uns hier Sicherheit, wir sprechen uns ab und stärken uns gegenseitig den Rücken. Seit 2006 wirke ich im Unternehmen meines Mannes Robert mit. Von Anfang an konnte ich meine eigenen Kenntnisse und Erfahrungen einbringen. Als Kunsthistorikerin habe ich während meiner langjährigen Tätigkeit im Berliner Auktionshaus Bassenge mein Handwerkszeug von Grund auf erlernt. Ketterer – unser Name ist unsere gemeinsame Verantwortung. Als Familienunternehmer handeln mein Mann und ich zu jedem Zeitpunkt in vollem Bewusstsein nach dieser Devise. Daher legen wir großen Wert darauf, dass alles – von der Beratung, der marktgerechten Einordnung, der wissenschaftlichen Recherche über den fachgerechten Transport eines Werkes bis zu dessen medialer und inspirierender Präsentation – in den Händen der Experten und Spezialisten unseres Hauses liegt. Als Partner und Ehepartner bestärken Robert und ich uns gegenseitig im Tagesgeschäft, aber auch besonders intensiv, wenn es um die Umsetzung innovativer Ideen geht. Meine besondere Liebe gilt der Arbeit am Pult, der Versteigerung. Konzentriert koordiniere ich die Gebote auf den diversen Kanälen, versuche das Timing und damit eine gewisse Spannung im Saal zu halten, reagiere gern auf die unterschiedlichen, nennen wir es mal Vibrations aus dem Publikum und kann dabei den verlässlich reibungslosen Ablauf der Auktionsveranstaltung genießen, da ich mich zu einhundert Prozent auf mein Team verlassen kann. Eine Auktion sieht freilich nur deshalb so mühelos aus, weil sie von allen Mitarbeitern im geschmeidigen Miteinander aufeinander abgestimmt und gleichsam choreografiert ist – ein Erfolgsrezept, das unserem gesamten Team absolut vertraut ist.

Gudrun Ketterer

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Kenneth Noland

Via Media (Suddenly), 1963, 259,1 x 330,2 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 600.000
Ergebnis:

€ 1,4 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Bereichernde Begegnungen mit Kunst und Menschen



Vor über dreieinhalb Jahren folgte ich dem Ruf von Robert Ketterer und ergriff die Chance, in die Geschäftsleitung seines Hauses einzutreten. Mitgebracht habe ich mein kunsthistorisches Wissen und fast zwei Jahrzehnte Erfahrung im internationalen Kunstmarkt. Dieses Fundament ist für Entscheidungen in einem Unternehmen, das mit viel Kreativität geführt wird, von Belang – ebenso wie das Lernen aus Begegnungen mit Menschen.

Gudrun Ketterer und ich leiten in vertrauensvoller Zusammenarbeit die mit hochqualifizierten Spezialisten besetzte Akquise. Ausgestattet ist unser Team nicht nur mit fundiertem Wissen und den unerlässlichen Soft Skills wie Empathie und Offenheit, sondern auch mit einem Gespür für die Individualität des Sammlers. Wenn man von den Sammlern lernen möchte, hört man genau hin, und versteht die Nuancen, die für eine exzellente Zusammenarbeit entscheidend sind.

Unser über Jahrzehnte gewachsenes Kerngeschäft beruht auf der Expertise im Segment der Moderne. Doch nun zeigt sich, dass wir im zunehmend wichtigen Teilbereich der zeitgenössischen Kunst eine Alternative, ein Gegengewicht zu London und New York sind. Gerade in den letzten Jahren haben wir in beiden Sektionen die teuersten Werke der Firmengeschichte versteigert. Ans Ziel kamen wir dabei in großartiger, eingespielter Teamleistung. Das gar nicht so erschütternde Erfolgsgeheimnis dahinter liegt schlicht in der Kommunikation, in der Gabe auf Menschen zuzugehen. Es gilt, nicht bloß Kontakte anzusammeln, sondern den jeweiligen Kontakt mit dem Menschen zu pflegen – ich habe mich jedenfalls schon lange mit großem Gewinn dafür entschieden.

Nicola Gräfin Keglevich, Senior Director in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Alexej von Jawlensky

Spanische Tänzerin. 1909. Öl auf Malkarton. 100 x 69,5 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 7 Mio.
Ergebnis:

€ 8,3 Mio.

Höchster Zuschlag 2024 in Deutschland
Höchster Zuschlag für ein Werk von Jawlensky weltweit seit über 15 Jahren

Ketterer Kunst – Das sind wir

Ein lebendiger Dialog



Nach Stationen im Museum, im Kunstverein, einer Galerie und im Kunsthandel habe ich 2015 die Repräsentanz von Ketterer Kunst in Berlin übernommen. Seit 1995 lebe ich in Berlin. Die Stadt ist seit mehr als einem Jahrhundert Heimat einiger der bedeutendsten künstlerischen Bewegungen und avantgardistischen Tendenzen. Berliner Secession, Expressionismus, Dada, Verismus, Bauhaus und die Jungen Wilden beispielsweise haben wichtige Impulse gegeben. Ihre Werke spiegeln sich in der vielfältigen Berliner Museumslandschaft und bereiten den Boden für eine rege Sammeltätigkeit. Ich bin immer wieder beeindruckt von der Fachkenntnis unserer Kundinnen und Kunden, wenn sie zu den Auktionsvorbesichtigungen in die Repräsentanz kommen und den Austausch suchen. Berlin ist Produktionsstandort für Künstlerinnen und Künstler aus allen Teilen der Welt. Es ist mir daher ein ganz besonderes Vergnügen, neben meiner Tätigkeit im spannenden Auktionshandel in unseren schönen Räumen regelmäßig Ausstellungen zu kuratieren. Wir haben unter anderem Werke aus dem Museum für Konkrete Kunst in Ingolstadt gezeigt, die Sammlung Kurt Fried des Ulmer Museums, die Sammlungen Lenz Schönberg, Olbricht und Hoppe-Ritter vorgestellt sowie das Werk von Joseph Beuys, Karl Hagemeister, Antonio Calderara und Oskar Holweck in Einzelausstellungen präsentiert. Damit sorgt Ketterer Kunst für Aufmerksamkeit im Berliner Umfeld und leistet etwa zum alljährlichen Gallery Weekend einen inzwischen bewährten Beitrag in einer lebendigen, facettenreichen und offenen Szene.

Dr. Simone Wiechers, Repräsentantin in Berlin

Repräsentanz Berlin

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



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Sean Scully

Cut Ground Orange. 2009. 213 x 305 x 6 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 800.000
Ergebnis:

€ 1,3 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Berührungspunkte



Die Klientel in der von mir geleiteten Abteilung wandelt sich. Das ist eine ausgesprochen erfreuliche Entwicklung. Für die Kunst und für den Markt. Allein die seit einigen Jahren stabile Verkaufsquote von 85 Prozent belegt das zunehmende, das wieder erwachte Interesse an den künstlerischen Strömungen, die sich über eine Zeitspanne von circa 120 Jahren herausgebildet haben. Inzwischen überschneidet sich das Interesse der Käuferschaft. Sammler der Moderne und der zeitgenössischen Kunst haben das 19. Jahrhundert, die Romantik, die feine Landschaftsmalerei, den Symbolismus in den Fokus genommen. Unser Konzept, das die Offerte epochenübergreifend in einem gemeinsamen Katalog vorstellt, unterstützt entsprechende Synergieeffekte. Zum Beispiel gibt es – für manche überraschend – spannende Berührungspunkte bei Carl Spitzweg und Neo Rauch, die beide in ihren Werken die Geschichte und Alltagskultur ihrer Zeit reflektieren. Seit 2011 befasse ich mich mit den historischen Werken, die Ketterer Kunst zur Versteigerung anvertraut werden. Meinem Team und mir ist bewusst, dass wir über die kunsthistorischen Kenntnisse hinaus die Marktzusammenhänge mit ihren oft diffizilen soziokulturellen und wirtschaftlichen Aspekten kennen und richtig interpretieren müssen, um Käufer und Verkäufer zusammenzubringen. Unsere Kunden wissen, dass wir auf diesem Weg hin zur gründlichen Beurteilung und Bewertung eines Kunstwerks sämtliche aufeinandertreffenden Pfade und Spuren einbeziehen. Denn darum geht es, will man sich langfristig Loyalität und Vertrauen verschaffen.

Sarah Mohr, Head of 19th Century Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Max Slevogt

Der verlorene Sohn. 1899. 110,5 x 98 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzwert: € 150.000
Ergebnis:

€ 560.000

Carl Spitzweg

Der Postbote. Um 1860. 27,2 x 20,8 cm.
19th Century Art Sale vom 9.12.2023
Schätzwert: € 280.000
Ergebnis:

€ 360.000

Ketterer Kunst – Das sind wir

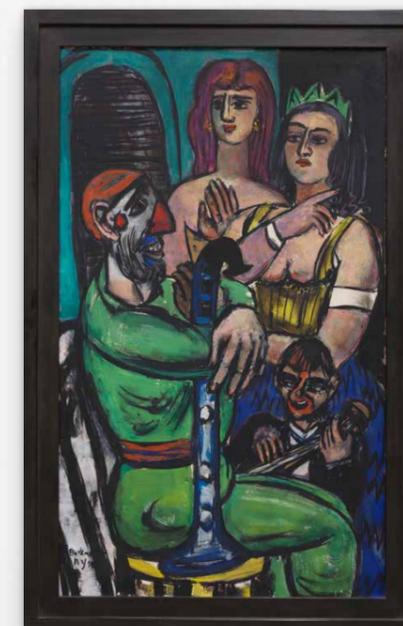
Mit Expertise und neuen Impulsen zum Erfolg



Ich setze auf fachlichen Austausch und die unschlagbare Kompetenz der sogenannten Schwarmintelligenz. Auch wenn ich als Kunsthistorikerin mit langjähriger Erfahrung im Kunsthandel, nun bereits seit mehr als 15 Jahren bei Ketterer Kunst, meinen Blick geschult habe und einen reichen Erfahrungsschatz ansammeln konnte, weiß ich die zentrale Bedeutung eines extrem vielseitig besetzten Expertenteams sehr zu schätzen: Dieses geballte Potenzial ist unerlässlich für unsere wissenschaftliche Arbeit. Und, was noch viel wichtiger und schöner ist, dieser Austausch gibt fortwährend wertvolle und neue Impulse. Wer also glaubt, dass wir uns in Recherchen vergraben, Kataloge wälzen und schließlich in der Abgeschiedenheit unserer umfassenden hauseigenen Bibliothek kunsthistorische Texte verfassen, der hat nur zum Teil recht. Es passiert noch so viel mehr an dieser zentralen Schnittstelle des Hauses: Wir verantworten die internen und externen Prüfungsprozesse der einzelnen Kunstwerke, holen Gutachten bei Nachlässen, Archiven, Künstlerateliers und wissenschaftlichen Experten ein, stehen im Austausch mit Museen und Sammlungen sowie mit ausgezeichneten Restauratoren, um fundierte Zustandsprotokolle zu erstellen. Uns und natürlich die potenziellen Käufer interessieren Zeitgeist und Umfeld, in dem der Künstler mit seinem Werk wirkte. Das bedingt oftmals eine weit über das normale Maß hinausgehende, kritische Auseinandersetzung mit kunsthistorischen Zuweisungen, ein intensives Hineindenken jenseits ausgetretener Pfade.

Dr. Julia Scheu, Leiterin Wissenschaftliche Katalogbearbeitung in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Robert Ryman Max Beckmann

General 52" x 52". 1970. 132,1 x 132,1 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 1 Mio.
Ergebnis:

€ 1,3 Mio.

Großer Clown mit Frauen und kleiner Clown. 1950. 128 x 77 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 1,4 Mio.
Ergebnis:

€ 3,7 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Kreative Strategien



Fordernd und reizvoll sollte mein angestrebtes neues Aufgabengebiet gern wieder sein nach jeweils einer guten Dekade in Marketing und Kommunikation bei Axel Springer und bei der Süddeutschen Zeitung. Das hat in jeder Hinsicht geklappt.

Meine Erfahrung in leitenden Positionen kam mir dabei naturgemäß zugute.

Als ich vor zwei Jahren hier begann, waren meine Affinität zur Kunst und diesbezüglichen Kenntnisse ebenfalls hilfreich, der Kunstmarkt an sich jedoch ein noch arg weites Feld. Doch gerade diese neue Herausforderung beflügelte mich. Und nicht zuletzt das Vertrauen von Robert Ketterer in meine Fähigkeit, rasch zu adaptieren, brachte mich schnell auf Kurs.

Heute erarbeite ich Marketing-Strategien in enger Zusammenarbeit mit meinen kunsthistorisch versierten Kollegen. Meine langjährige enge Vernetzung mit den Redaktionen maßgeblicher Medien erleichtert den Zugang zu den entscheidenden Werbeträgern. Eine buchstäblich nie versiegende Lust an der Entwicklung von wirksamen Ideen für den über das normale Maß hinausgehenden Einsatz im Wettstreit um weltweite Aufmerksamkeit hat sich bewährt. Dabei ist klar: Der Erfolg solcher Strategien ist nur im Zusammenspiel mit dem starken Team meiner Abteilung möglich. Zudem gilt: Ein Haus wie Ketterer Kunst kann in der Kommunikation auf beeindruckende Fakten bauen – ein unschätzbare Vorteil.

Anja Häse, Leiterin Kommunikation und Marketing in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Alberto Burri

Legno P 1. 1958. 100 x 85,5 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 900.000
Ergebnis:

€ 1,1 Mio.

Piero Manzoni

Achrome. 1959/60. 70 x 50 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 400.000
Ergebnis:

€ 510.000

Ketterer Kunst – Das sind wir

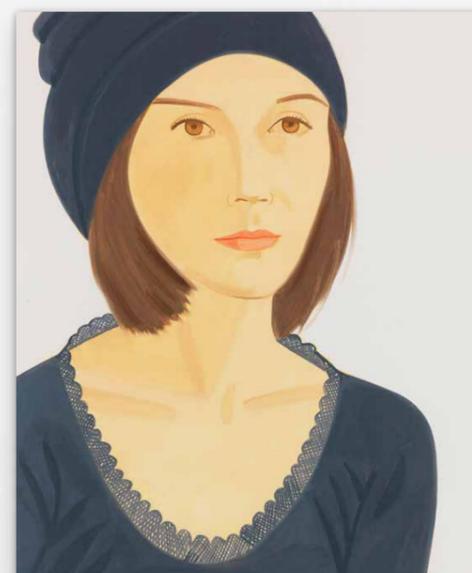
Mit Sachverstand und Empathie



Meine Laufbahn im Hause Ketterer begann vor 17 Jahren mit einem Paukenschlag. Robert Ketterer versteigerte „Nadja“, ein lange verschollenes Frauenporträt von Emil Nolde aus dem Jahr 1919 – und erzielte 2,5 Millionen Euro, den ersten Millionen-zuschlag des Hauses. Heute leite ich die Akquise-Sektion für zeitgenössische Kunst und kann inzwischen auf etliche Millionen-Zuschläge zurückblicken. Allem voran habe ich rasch gelernt, dass kunsthistorisches Wissen und ein geschultes Auge für Qualität zwar wichtige Voraussetzungen des Berufs sind, man Kunden aber vor allem mit Engagement, Authentizität und Menschlichkeit begegnen muss. Emotionen sind mindestens so wichtig wie Zahlen und Fakten, denn unser Geschäft ist die Kunst, die Sammlern am Herzen liegt. Sie ist zum Teil über Generationen mit der Familiengeschichte verbunden. Sammler gewähren Zugang zu einem sehr privaten Teil ihres Lebens, und dazu sind sie manchmal nur bereit, wenn man dasselbe wagt. Akquise ist keine Einbahnstraße, sondern verlangt Geduld und Einfühlungsvermögen. Es gibt kein Handbuch, das einem zeigt, wie vorzugehen wäre. Man muss den Kontakt mit unbekanntem Situationen und Menschen lieben. Nur dann schenken Sammler das Vertrauen und damit dem Haus die Möglichkeit, ihre Kunst erfolgreich zu verkaufen.

Julia Haußmann, Head of Contemporary Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Alex Katz

Tara. 2003. 183 x 152,5 cm.
Evening Sale vom 10.12.2021
Schätzpreis: € 350.000
Ergebnis:

€ 900.000

Andy Warhol

Friedrich II. 1986. 214 x 183 cm.
Evening Sale vom 8.12.2023
Schätzpreis: € 500.000
Ergebnis:

€ 890.000

Ketterer Kunst – Das sind wir

Gemeinsam Lösungen finden



Seit vielen Jahren bin ich mit Herz und Verstand Teil des Hauses Ketterer Kunst – als gelernte Kunsthandelskauffrau und erfahrene Ansprechpartnerin für Einlieferer, Sammler und Käufer. 2007 zog es mich von München zurück in die Heimat, wo ich seither die Repräsentanz im Umland von Heidelberg leite. Meine Kundenbeziehungen sind geprägt von persönlichem Kontakt, Verlässlichkeit und Vertrauen. Viele meiner Kunden begleite ich seit Jahren – teils über Generationen hinweg. Neue Sammler und Kunstinteressierte begrüße ich mit Offenheit und einer ausführlichen, verständlichen Beratung. Gemeinsam entwickeln wir Lösungen, die individuell und tragfähig sind. Ein besonderes Anliegen ist mir die Begleitung von Umstrukturierungen hochklassiger Sammlungen. Hier agiere ich diskret, analytisch und, wo nötig, maßgeblich unterstützend. Mein tiefes Marktverständnis und meine langjährige Erfahrung ermöglichen es mir, Entwicklungen mit klarem Blick zu beurteilen – stets mit dem Ziel, das Beste für „meine“ Kunden zu erreichen. Mit ein Höhepunkt im Jahreskalender sind die von mir organisierten Auktionsvorbesichtigungen, die halbjährlich in immer mal wieder wechselnden, renommierten Frankfurter Galerien stattfinden – jedes Mal ein Ereignis, für viele Kunden längst ein fester Termin im Kalender. Und ebenso die ideale Gelegenheit, Ketterer Kunst und auch mich persönlich kennenzulernen. Was mich antreibt? Die Freude, wenn Kunden von meiner Expertise profitieren.

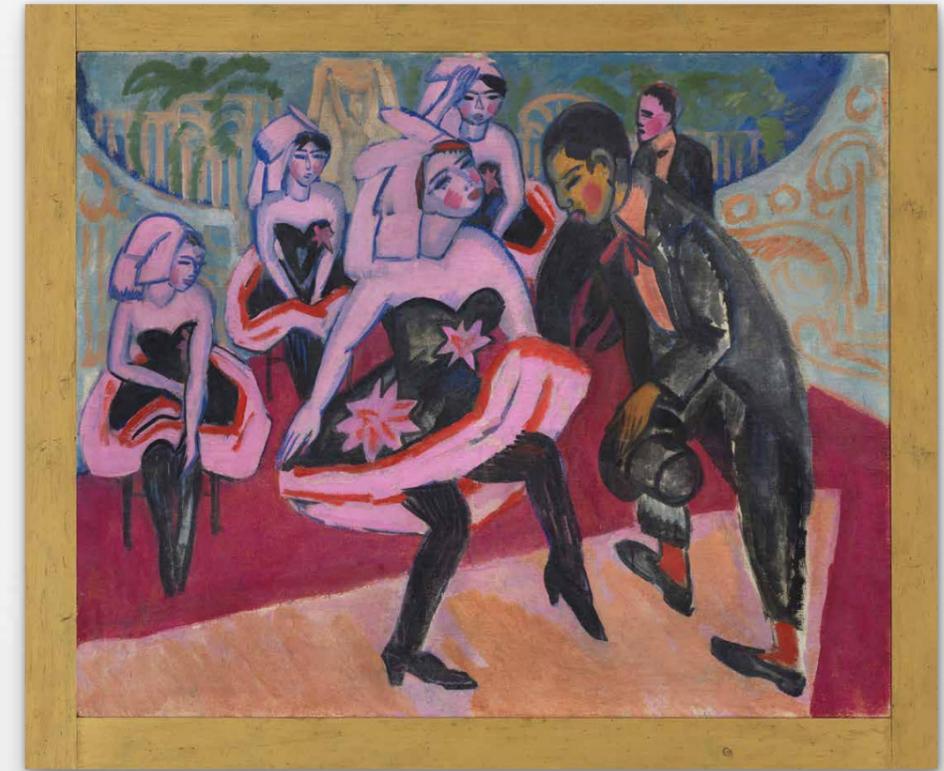
*Miriam Heß, Repräsentantin in Baden-Württemberg,
Hessen, Rheinland-Pfalz*

Repräsentanz Frankfurt

Tel. +49 (0)6221 5880038
m.hess@kettererkunst.de



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Ernst Ludwig Kirchner

Tanz im Variété. 1911. 121 x 148 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 2 Mio.
Ergebnis:

€ 7 Mio.

Sammlung Im Obersteg im Kunstmuseum Basel

Ketterer Kunst – Das sind wir

Wir sind auf alles vorbereitet



Der Facettenreichtum ist fordernd, Monotonie kann sich zu keiner Zeit einstellen. In meiner Position als Leiter der Logistik profitiere ich vor allem von meiner im Verlauf von elf Jahren erworbenen Praxis in den unterschiedlichsten Bereichen des Hauses. Als Kunsthistoriker und Neuling im Auktionswesen begann ich als Volontär in der Versandabteilung, war dann als Registrar und als Mitarbeiter in der Akquise von Kunst des 19. Jahrhunderts tätig, schließlich kam ich in die Logistik-Abteilung. Hier treffen fundierte handwerkliche Fähigkeiten und die Nähe zur Kunst ganz selbstverständlich zusammen. Sie verknüpfen sich mit organisatorischen Herausforderungen, mit der nicht ganz so anregenden, aber beileibe nicht zu unterschätzenden Bewältigung des Papierkrams, den Zollformalitäten, bürokratischen Hürden der Kulturgutvorschriften. Einfuhr, Abholung und Auslieferung müssen oft unter Zeitdruck exakt koordiniert werden. Mein Team und ich sind mental und praktisch gewappnet für Unwägbarkeiten jedweder Art. Bis zu einem gewissen Grad sind wir da zu Routiniers geworden. Das schon. Vielfach entschädigt werden wir durch den unmittelbaren Umgang mit den hochwertigen, oft musealen Kunstwerken. Aber auch der Kontakt zu bedeutenden Sammlungen, kritischen, kunstverständigen Sammlern ist immer ein Genuss – oder zumindest lehrreich. Wir gehen bereitwillig ein ganzes Stück über die durchschnittlich zu erwartenden Aufgaben einer Logistikabteilung hinaus, wenn wir eine Neurahmung organisieren oder bei der Hängung des frisch erworbenen Kunstwerks Vorschläge für die Sammlungspräsentation machen.

Andreas Geffert, Leiter Versand und Logistik in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Antony Gormley

Big Witness. 2013. 308 x 63,5 x 45 cm.
Evening Sale vom 8.12.2023
Schätzpreis: € 400.000
Ergebnis:

€ 740.000



Henry Moore

Working Model for Sheep Piece. 1971. 103,5 x 152 x 108 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 600.000
Ergebnis:

€ 1,2 Mio.

Höchstes Ergebnis für Henry Moore in Deutschland

Richard Serra

Corner Prop No. 6 (Leena and Tuula). 1983.
195 x 150 x 5 cm und 150 x 150 x 5 cm.
Evening Sale vom 9.12.2022
Schätzpreis: € 600.000
Ergebnis:

€ 1 Mio.



Ketterer Kunst – Das sind wir

Von Chancen und richtigem Timing



Eine Auktion ist wie eine Premiere, die nie eine zweite Vorstellung hat. Ein Kunstwerk betritt die Bühne, hat eine Chance, die es zu nutzen gilt. Und verschwindet wieder. Diese Metapher gefällt mir schon deshalb, weil ich sowohl Kunstgeschichte als auch Theaterwissenschaft studiert habe. In meiner knapp zehnjährigen Tätigkeit im Hause Ketterer, mittlerweile als Leiterin der Akquise für Klassische Moderne, hat sich gezeigt, dass sich der Kunstmarkt sehr rasch ändern kann und eine kontinuierliche, klug durchdachte Anpassung erfordert. Es bedarf einer permanenten Bereitschaft, dieser Dynamik zu folgen. Die Beweggründe, sich von einem Kunstwerk oder einer Sammlung zu trennen, sind vielfältig. Mal haben wir es mit Erbgemeinschaften zu tun, mal zugunsten eines Generationswechsels mit einer Umschichtung, mal mit der Aktualisierung eines Bestandes. Stets ist mein Fingerspitzengefühl verlangt sowie meine Bereitschaft zuzuhören. Ich muss aber auch auf das Potenzial eines Kunstwerks hinweisen und marktgerechte Einschätzungen abgeben. Da findet man sich schnell auf einer Gratwanderung wieder. Denn das Timing ist bei einem Verkauf ein wichtiger, manchmal auch heikler Aspekt. In all den Jahren habe ich wunderbare Sammlungen kennenlernen dürfen, deren Weiterentwicklung begleitet, bin vielen Sammlerpersönlichkeiten begegnet. Ich habe Kunstwerke gesehen, die der Öffentlichkeit (noch) verborgen bleiben. Mit Geschick, auch das habe ich gelernt, muss eine Gratwanderung nicht zwingend zum Ritt auf der Rasierklinge werden. Schon gar nicht, wenn ein starkes Team hinter einem steht.

Sandra Dreher, Head of Modern Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Karl Schmidt-Rottluff

Lesende (Else Lasker-Schüler). 1912. 102 x 76 cm.
Evening Sale vom 9.12.2022
Schätzpreis: € 700.000
Ergebnis:

€ 4,1 Mio.

Dauerleihgabe im Van der Heydt-Museum, Wuppertal

Ketterer Kunst – Das sind wir

Hundert Sachen – und alle auf einmal

Assistentin der Geschäftsleitung – klingt irgendwie nach einer Mischung aus Telefonistin und Kaffeeköchin, oder? Tatsächlich ist es eher eine Kombination aus Tetris-Spielerin, Verschwiegenheit und Blitzableiter. Während sich alle anderen in Ruhe auf ihre Aufgaben konzentrieren, jongliere ich mit Terminen, Projekten und Menschen – und versuche, das alles mit einem Lächeln und einer ordentlichen Portion Gelassenheit zu bewältigen.

In den anderthalb Jahren, in denen ich nun dabei bin, habe ich mir ein System erarbeitet, das genauso flexibel und dynamisch ist wie der Kunstmarkt selbst. Die Balance zwischen Team, Geschäftsleitung, Einlieferern und natürlich auch Herrn Ketterer zu wahren, ist nicht immer einfach, aber wer sagt, dass es immer nur einfach sein sollte? Als Politikwissenschaftlerin habe ich nicht nur gelernt, wie man politische Prozesse versteht, sondern auch, wie man schnell und präzise handelt – was im Auktionshaus genauso gefragt ist wie in der Politik. Das Tempo, die Vielfalt und der ständige Austausch mit Experten machen meine Rolle zu einer echten Herausforderung. Kein Tag ist wie der andere, und genau das schätze ich. Natürlich gibt es auch Tage, an denen das „To do“-Feld genauso gigantisch ist wie das „Was wäre, wenn“-Feld. Aber genau dann versuche ich, ruhig zu bleiben, alles koordiniert in Bewegung zu halten. Denn am Ende geht es immer darum, als Team die Herausforderungen zu meistern – und wenn's mal wirklich brennt, dann versuche ich, das Feuer mit klarem Kopf zu löschen. Oder zumindest mit einer Tasse Kaffee.

Linh Tran, Assistentin von Robert Ketterer in München



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Renée Sintenis

Große Daphne. 1930. Höhe: 143,7 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 200.000
Ergebnis:

€ 580.000

Weltrekord



Wojciech Fangor

M 77-1968. 128 x 128 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 400.000
Ergebnis:

€ 510.000

Ketterer Kunst – Das sind wir

Traditionsreiche Kunstmarkt-Metropole

Im Mai 2023 wurde unsere Repräsentanz in Köln eröffnet. Am besten Platz und in den herrlichen Räumen der legendären Galerie Werner. Dieser Standort ist fest in den Köpfen (nicht nur) der rheinischen Sammler verankert. Natürlich musste man sich als Neuling hier erst einmal beweisen. Doch durch meine langjährige Erfahrung im Kunsthandel und als Ausstellungskuratorin war ich speziell im rheinischen Umfeld von Anfang an wohlbekannt mit der in weit überdurchschnittlicher Dichte vorhandenen Sammlerschaft. Ketterer Kunst ist nun ein prominenter Neuzugang der jüngsten Zeit. Die hiesige Galerieszene und die Anziehungskraft der Art Cologne, Deutschlands ältester Kunstmesse, versprechen Synergien. Gewachsene Kunstmarkttradition hin, fünf Meter Deckenhöhe auf 260 Quadratmetern her: Der menschliche Aspekt ist immer noch ausschlaggebend. Fachkenntnis und Hingabe, eine solide Bewertung und eine gute individuelle Beratung, das und noch viel anderes spielen eine maßgebliche Rolle, das Vertrauen neuer Kunden, seien es Einlieferer oder Käufer, zu gewinnen. Mit temporären Ausstellungen – allein die Lage, die Tradition des Ortes und seines Umfelds begünstigen das ganz selbstverständlich – unterstreichen wir auch in Zukunft das über die Grenzen hinaus ausgezeichnete Renommee des Hauses. Unsere zweimal jährlich stattfindenden Auktionsvorbesichtigungen bieten den Kunstbegeisterten die ideale Möglichkeit, sich mit Ketterer Kunst vor Ort vertraut zu machen.

Cordula Lichtenberg, Repräsentantin in Köln

Repräsentanz Köln

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



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Pierre Soulages

Peinture 92 x 65 cm, 3 août 1954. 1954. 92 x 65 cm.
Evening Sale vom 10.12.2021
Schätzpreis: € 700.000
Ergebnis:

€ 2,2 Mio.

Ketterer Rare Books – Das sind wir

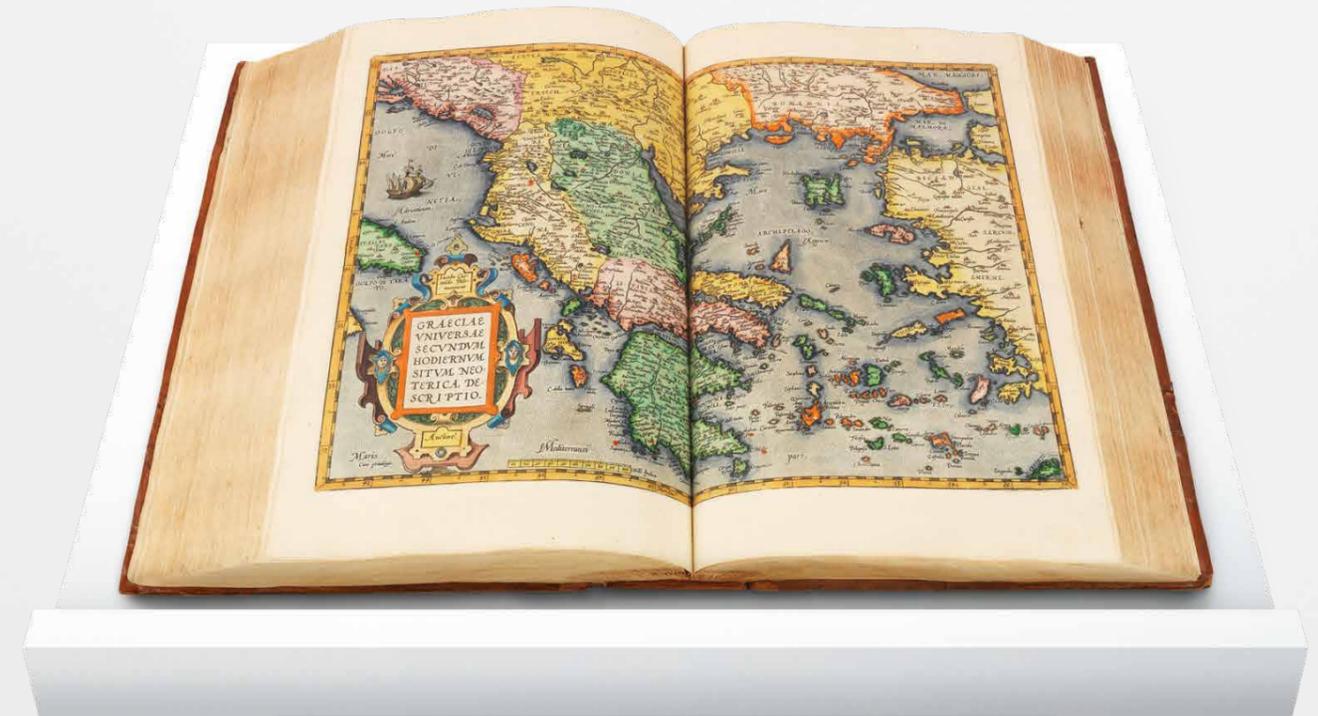
Liebe und Expertise für bibliophile Kostbarkeiten



1999 bewarb ich mich als Kunsthistorikerin auf einen Praktikumsplatz bei Ketterer Kunst. Und doch war es mein Zweitfach Germanistik, das mich bleiben ließ – in der Abteilung für Wertvolle Bücher und Grafiken. Seit 1988 gehören die Bücher zu Ketterer, als das 1795 gegründete Hamburger Buch- und Kunstauktionshaus F. Dörling übernommen wurde. Die Arbeit in der Abteilung ist sehr vielschichtig und lebendig. Häufig verbinden sich dabei meine Kenntnisse aus beiden Studienfächern. Kein Tag ist gleich, was mir persönlich sehr gut gefällt. Ich liebe die Abwechslung, die Verbindung von Sprache und Kunst, das konzentrierte Arbeiten mit den einzelnen Werken und vor allem die stets interessanten Kundenkontakte. Nicht nur das Buch an sich, sondern auch unsere Abteilung in Hamburg steht für Tradition und Beständigkeit. Unser Hamburger Team arbeitet seit über 20 Jahren zusammen und hat das Vergnügen, sich mit dieser besonderen Sparte des Sammelns zu beschäftigen. Gesucht werden nach wie vor hochwertige bibliophile Drucke, kostbare Manuskripte und seltene wissenschaftliche Erstausgaben. In dieser Zeit haben wir viele Veränderungen erleben können. Eines ist immer gleich geblieben: Die Menschen kommen zu uns, da sie unserem Urteil und unserer Expertise vertrauen. Jeder von uns hat seine eigenen Kenntnisse und Leidenschaften, die wir jeden Tag aufs Neue in unsere Arbeit einfließen lassen. Unser Team ist zusammen stark, stark für unsere Kunden, und zeichnet sich durch seine Liebe zu den Werken aus.

Silke Lehmann, Expertin Wertvolle Bücher in Hamburg

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Abraham Ortelius

Theatrum orbis terrarum. 1601.
Auktion Wertvolle Bücher vom 29.11.2021
Schätzpreis: € 80.000
Ergebnis:

€ 163.000

Ketterer Kunst – Das sind wir

Alte Akten sind mein WM-Finale

In der Abteilung Provenienzforschung untersuche ich mit meinem Team die Herkunft der Kunstwerke. Da geht es vor allem um die Frage, ob eine belastete Provenienz der NS-Zeit besteht. In den meisten Fällen können wir Entwarnung geben. Und wenn sich einmal ein Verdacht erhärtet, finden wir auf Wunsch eine diskrete und rechtssichere Lösung.

Uns interessieren die Biografien der Sammlerinnen und Sammler – und natürlich die Biografien der Kunstwerke. Was Bilder oder Skulpturen im Laufe der Jahrzehnte so alles erleben, ist schier unglaublich. Um das herauszufinden, treten wir auch in Kontakt mit den Nachkommen früherer Eigentümer. Die Begegnung mit Menschen aus der ganzen Welt, die ihre Fotoalben und Familienarchive für uns öffnen – das ist der schönste und bewegendste Teil dieser spannenden Arbeit, die mich bereits seit über 15 Jahren mit Ketterer Kunst verbindet.

Die Voraussetzungen für meinen Beruf? Geduld und Hartnäckigkeit, Exaktheit und Akribie, eine umfassende Sachkenntnis – und neben der Liebe zur Kunst auch die Liebe zu staubigem Papier. Ein brüchiges Bündel alter Akten ist für mich so aufregend wie für andere das Endspiel der Fußball-WM. Und dann heißt es, alle Details studieren, bis der „missing link“ gefunden ist. Wunderbaren Ausgleich zu dieser Detektivarbeit finde ich bei meiner Familie – und in meinem bunten, wilden Garten.

Dr. Agnes Thum, Leiterin Provenienzforschung in München



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Hermann Max
Pechstein

Die Ruhende. 1911. 75 x 101 cm.
Evening Sale vom 9.6.2023
Schätzpreis: € 1,2 Mio.
Ergebnis:

€ 2,2 Mio.

Max
Liebermann

Große Seestraße in Wannsee. Um 1925. 73 x 92,2 cm.
Evening Sale vom 9.6.2023
Schätzpreis: € 400.000
Ergebnis:

€ 1,7 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Nah am Puls



Nennen Sie es ruhig Sammler-Gen. Ich komme aus einer Familie, die bereits in der dritten Generation Kunst der Post-War-Epoche und zeitgenössische Werke sammelt. Ein Studium der Kunstgeschichte in meiner Heimatstadt München war naheliegend. Ich bin also ausgesprochen kunstsozialisiert. Dies und die entsprechend vielen Kontakte waren von Anfang an für meinen Beruf förderlich. Ich engagiere mich als Vorstandsmitglied der Freunde des Hauses der Kunst in München und habe vor einigen Jahren den Freundeskreis der Jungen Freunde dieses Museums aufgebaut. Mein Fokus liegt vor allem auf der Zeitgenössischen Kunst. Galerien-, Messe- und Ausstellungsbesuche mit Sammlern sind für mich nicht nur professionelle Pflicht, sondern Ziel meiner Neugier. Ich möchte mir jenseits von Trends und Tendenzen ein eigenes Bild machen. Dazu beobachte ich die internationalen Auktionen, verfolge intensiv den Sekundärmarkt und die merkantile Entwicklung der Newcomer. Für unsere Kunden bin ich eine verlässliche, vertrauenswürdige Beraterin, die aus eigenem Erleben fundiertes Verständnis für die Überlegungen beim Aufbau einer Sammlung mitbringt. Ich unterstütze partnerschaftlich nach Abwägung der individuellen Einflüsse an der Schwelle eines Generationsumbruchs mit all den erwünschten, vielleicht auch notwendigen Anpassungen. Praktische und internationale Erfahrung auf dem Kunstmarkt, beispielsweise in Galerien oder im Auktionshandel, sammelte ich schon während des Studiums und gleich nach meinem beruflichen Einstieg. Bei Ketterer Kunst bin ich nun nah am Puls der Branche gelandet.

Dr. Franziska Thiess, Expertin Contemporary Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Andy Warhol

Flowers (10 Blatt). 1970. Jeweils 91,5 x 91,5 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 800.000
Ergebnis:

€ 1,9 Mio.

Eines der Top-3-Ergebnisse weltweit

Ketterer Kunst – Das sind wir

Zahlen, Kunst und Überraschungen

Zahlen und Kunst, was für eine Kombination. Finanzen und Controlling sind mein Metier. Doch brauche ich in meinem beruflichen Alltag jenseits der unerlässlichen Präzision die Allgegenwart eines lebendigen Gegenstands. Meine Konzentration und mein Kombinationsgeschick entwickeln sich zuverlässig am ergiebigsten in einem unvorhersehbaren Rahmen. In einem global aufgestellten Auktionshaus wie Ketterer Kunst, wo Kunstwerke im Hochpreissegment versteigert werden, kommt meine Position als Leiterin der Finanzabteilung diesem Ideal am nächsten. Sie verlangt obendrein im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern ein hohes Maß an interkultureller Kompetenz, die ich freilich bereits aus Studienzeiten mitbringen konnte. Die notwendigen Kenntnisse zu den Erfordernissen des internationalen Kunstmarkts habe ich mir in nunmehr fast zwei Jahren mit Unterstützung der Kollegen und Kunstexperten des Hauses rasch aneignen können. Höhepunkte mit aufregender Zuspitzung sind die saisonalen Auktionstage im Frühsommer und Spätherbst. Speziell dann versuche ich, meinen Teil zum tadellosen Ablauf beizutragen, indem ich den Auktionator und das gesamte Team mit der gewohnt soliden Einstellung einer perfekt organisierten Buchhalterin begleite. Nüchtern, realistisch und manchmal verblüfft über unerwartete Preisentwicklungen. Doch die, das habe ich ebenfalls rasch gelernt, gehören zwingend zum Auktionsgeschäft.

Lidija Pavlicic, Leiterin Buchhaltung und Controlling in München



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Keith Haring

Andy Mouse (4 Blatt). 1986. Je 96,5 x 96,5 cm.
Evening Sale vom 18.6.2021
Schätzpreis: € 300.000
Ergebnis:

€ 1 Mio.

Christo und Jeanne-Claude

The Gates, Project for Central Park, NY (2-teilig). 2002. 36 x 166 cm/108 x 166 cm.
Evening Sale vom 10.12.2021
Schätzpreis: € 350.000
Ergebnis:

€ 750.000

Weltrekord

Ketterer Kunst – Das sind wir

Bloß kein Stillstand



Als studierte Kunsthistorikerin, aufgewachsen im Großhandel für Kunst und Antiquitäten, bin ich zunächst jedoch in der Eventbranche gelandet. Dinge in Szene zu setzen, zum richtigen Zeitpunkt und ungeachtet widriger Umstände zu liefern, das waren Herausforderungen, die ich gern meisterte. Später, nach ersten Erfahrungen als Werkstudentin, wurde ich in einem kleinen Auktionshaus mit vielfältigen Aufgaben betraut. Im Nachhinein betrachte ich sie als wichtige Vorbereitung für die Anforderungen bei Ketterer Kunst, wo ich seit 2021 in der Akquise für die Kunst des 19. Jahrhunderts und der Klassischen Moderne tätig bin. Dazu gehört neben der fundierten Recherche in einem nicht unerheblichen Umfang ebenso die konstante EDV-Optimierung für punktgenau funktionierende Akquiseprogramme. Ich arbeite gern, mag es, wenn die Dinge in Bewegung sind, und scheue den Stillstand. Gerade im Kunstmarkt gerät in jüngster Zeit einiges in Bewegung. Das neu erwachte Interesse am 19. Jahrhundert kommt oft von Sammlern, die ihre Hinwendung zur Moderne und zur zeitgenössischen Kunst erweitern möchten. Sie beginnen im Kontext zu sammeln und erfreuen sich an der Behandlung eines Sujets im Wandel der Zeiten, entwickeln den Blick für stilistische Überschneidungen und die Qualität in der jeweils zeitgemäßen Behandlung identischer Themen. Da ist es natürlich zu begrüßen, dass Ketterer Kunst in Zukunft diese Segmente ineinanderfließen lässt – in der Akquise, in der Bearbeitung und in den Katalogpublikationen.

Felizia Ehrl, Expertin 19th Century und Modern Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Wassily Kandinsky

Murnau. 1908. 32,9 x 40,5 cm.
Evening Sale vom 8.12.2023
Schätzpreis: € 1,5 Mio.
Ergebnis:

€ 3,9 Mio.



Franz Marc

Grünes Pferd. 1912. Tempera. 22,5 x 35,5 cm.
Evening Sale vom 9.6.2023
Schätzpreis: € 600.000
Ergebnis:

€ 2,5 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Forscherdrang und Ambitionen



Angefangen habe ich bei Ketterer Kunst 2008. Das war noch während meines Kunstgeschichte-Studiums. Alles, was ins Haus kam, ging damals buchstäblich durch meine Hände. Ich fing Feuer. Zum theoretisch-akademischen Wissen kam nun die Praxis der Betrachtung mit all ihren Facetten. Die Lernkurve war steil. Ich begann im kleinen Rahmen, mit Grafiken zu handeln, und konnte diese Tätigkeit kontinuierlich ausbauen. Dazu gehörte ziemlich von Anfang an, dass ich die weltweiten Auktionen, ihr Angebot, die Ergebnisse, die Tops und Flops regelmäßig akribisch verfolgte. Bis heute ist mir das ein bisweilen fantastisch-sprühendes Vergnügen. Für die Repräsentantinnen und Expertinnen des Akquiseteams (derzeit kein Mann außer mir dabei) bin ich nach wie vor eine zuverlässige Anlaufstelle in Bewertungsfragen. 2017 ging ich zurück in den Norden Deutschlands. Von hier aus betreue ich nun die Einlieferer und die Käufer im norddeutschen Raum, reagiere auf Anfragen, nehme vor Ort Kunstwerke respektive Sammlungen in Augenschein, berate und bewerte. Ich habe neben vielem anderen gelernt, dass Ketterer innovativ wie kaum ein anderes Haus arbeitet, vor allem aber, dass man bei der Begegnung mit Kunden (und überhaupt in dieser Branche) authentisch sein und Verständnis für die unterschiedlichen Beweggründe aufbringen muss, die zu einem Verkaufsvorhaben führen. Und man muss brennen, na ja, glühen. Sonst wird das nichts.

Nico Kassel, Experte Contemporary & Modern Art in Norddeutschland

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Günther
Uecker

Wind. 2005. 200 x 160 x 16 cm.
Evening Sale vom 8.12.2023
Schätzpreis: € 700.000
Ergebnis:

€ 950.000

Ernst Wilhelm
Nay

Motion. 1962. 150 x 200 cm.
Evening Sale vom 9.6.2023
Schätzpreis: € 400.000
Ergebnis:

€ 1,6 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Verbindung schaffen



Seit drei Jahren leite ich die Hamburger Repräsentanz. Davor hatte ich reichlich Gelegenheit, Erfahrung auf dem Kunstmarkt zu sammeln, zuletzt bei Artsy, der amerikanischen, online global agierenden Kunstplattform. Sachverstand und ein ergiebiges, über viele Jahre gewachsenes Netzwerk machen meine Akquise-Arbeit zum Vergnügen. Ich bin selbst Hamburgerin, verstehe und schätze die hiesige Kunstszene sehr. Mein Engagement als Vorstand des Förderkreises der Deichtorhallen ermöglicht mir ebenso den intensiven Dialog mit Sammlerinnen und Sammlern. Der nachhaltige Austausch und die gemeinsame Wertschätzung der Kunst sind mir dabei ein Anliegen. Als Repräsentantin ist es meine Aufgabe, Sammler und Käufer von der hohen Professionalität und dem Erfolg von Ketterer Kunst zu überzeugen, die Werte, die das Haus verkörpert, klar zu kommunizieren. Da braucht es Expertise in der internationalen Kunstszene, kombiniert mit einem tiefen Verständnis für aktuelle Preise und Projekte. Für die erfolgreiche Beratung und Einschätzung der Kunstwerke zudem Vertrauen und beiderseitigen Respekt. Die regelmäßig stattfindenden Vorbesichtigungstage in befreundeten Hamburger Galerien dienen der Sichtbarkeit im hanseatischen Großraum, und bieten natürlich auch die Möglichkeit des unverbindlichen, persönlichen Kennenlernens.

Louisa von Saucken, Repräsentantin in Hamburg

Repräsentanz Hamburg

Holstenwall 5, 20355 Hamburg
Tel. +49 (0)40 37 49 61-0
l.von-saucken@kettererkunst.de



Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Gerhard Richter

Alster (Hamburg), 1963, 62 x 84 cm.
Evening Sale vom 8.12.2023
Schätzpreis: € 1 Mio.
Ergebnis:

€ 2,1 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Hinter den Rahmen schauen



Seit fünf Jahren berate ich nun Ketterer Kunst, ein Auktionshaus! Es bleibt ein kongenialer Seitenwechsel. Meine langjährige Erfahrung als Ausstellungskurator und Sammlungsleiter am Museum Folkwang in Essen kommt mir zugute und das täglich Umgebensein von Kunst erlebe ich in einem so vielseitigen und international aktiven Haus wie Ketterer Kunst auf eine ganz andere, sehr intensive Weise. 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 Geschichte eines Kunstwerks zu erfahren. Inspirierend ist der fachliche Austausch mit dem Team von Ketterer, mit Experten aus Museen, Galerien, Archiven und auf Messen weltweit. Kein uns anvertrautes Werk wird versteigert, ohne die kunsthistorische Klärung offener Fragen. Und nicht nur die mehr oder weniger zufällige Zusammenkunft von Kunstwerken für eine Auktion überrascht immer wieder neu. Die aparte Fülle präsentiert jeweils eine Museums-Ausstellung auf Zeit, in der sich Figurales und Abstraktes begegnen, unterschiedlichste künstlerische Positionen aufeinandertreffen für immer wieder neue und faszinierende Aufweckmomente. Dieser Reichtum an künstlerischen Sprachen, von uns wissenschaftlich unter die Lupe genommen, diskutiert und inszeniert, ist es aber, womit wir die Sammler und Kunstaffinen neugierig machen, begeistern und dazu verführen, sich in ihrer Begeisterung zu überbieten.

*Dr. Mario von Lüttichau, Wissenschaftlicher Berater
in Berlin und München*

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Alexej von Jawlensky

Mädchen mit Zopf. 1910. 69,5 x 49,5 cm.
Evening Sale vom 9.6.2023
Schätzpreis: € 3,5 Mio.
Ergebnis:

€ 6,4 Mio.

Dauerleihgabe im Kunstmuseum Bonn

Ketterer Kunst – Das sind wir

Inspirieren – mit Qualität und Liebe zum Detail



Meine ersten beruflichen Schritte habe ich auf der europäischen Kunstmesse TEFAF in Maastricht gemacht, die ein hervorragender Indikator für ökonomische Stimmungen und deren Auswirkungen auf den Kunstmarkt ist. Für mich als Studentin der Kulturwissenschaften in Maastricht war der Job ein idealer Start in den Kunstbetrieb auf höchstem Niveau. Hier versammeln sich die Tophändler mit ihren Antiquitäten, dem kostbaren Kunsthandwerk, den Alten Meistern, mit Spitzenwerken der Klassischen Moderne und der zeitgenössischen Kunst. Sammler und Museumsleute aus aller Welt reisen an. Ich war allen und allem nah, konnte so viel lernen. Mein Netzwerk wuchs und verfeinerte sich. Ebenso meine Kenntnisse der Kunst des 20. Jahrhunderts, der Contemporary Art. Und mein Interesse fokussierte sich schließlich. Nach lehrreicher, internationaler Galerieerfahrung mit unverzichtbaren Impulsen kam ich vor knapp zwei Jahren zu Ketterer Kunst. Wieder höchster Maßstab – und hoher Anspruch. Inzwischen koordiniere ich unter anderem den monatlich stattfindenden Online Sale, der vor allem junge Menschen inspirieren soll. Aber auch erfahrene Sammler werden hier regelmäßig fündig. Wenn wir ein abwechslungsreiches und hochwertiges Angebot zusammenstellen und die Arbeiten mit Erfolg weiterreichen können, bereitet das große Freude. Es ist wie bei einer gelungenen Essenseinladung. Man begeistert seine Gäste durch Qualität und Liebe zum Detail.

Bernadette Kiekenbeck, Expertin Contemporary Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Günther Förg

Ohne Titel. 1992. 200 x 170 cm.
Evening Sale vom 6.12.2024
Schätzpreis: € 150.000
Ergebnis:

€ 480.000

Georg Baselitz

Fingermalerei - Birke. 1972. 162 x 130 cm.
Evening Sale vom 7.6.2024
Schätzpreis: € 800.000
Ergebnis:

€ 1,6 Mio.

Ketterer Kunst – Das sind wir

Duales Prinzip – mit Vergnügen

Ein Kunstgeschichte-Studium und gleichzeitig die seinerzeit den Ausgefuchsten vorbehaltene Betreuung dreier Lehrstühle auf dem Weg in die Digitalisierung, das entsprach vor gut 13 Jahren so gar nicht der Norm einer akademischen Ausbildung.

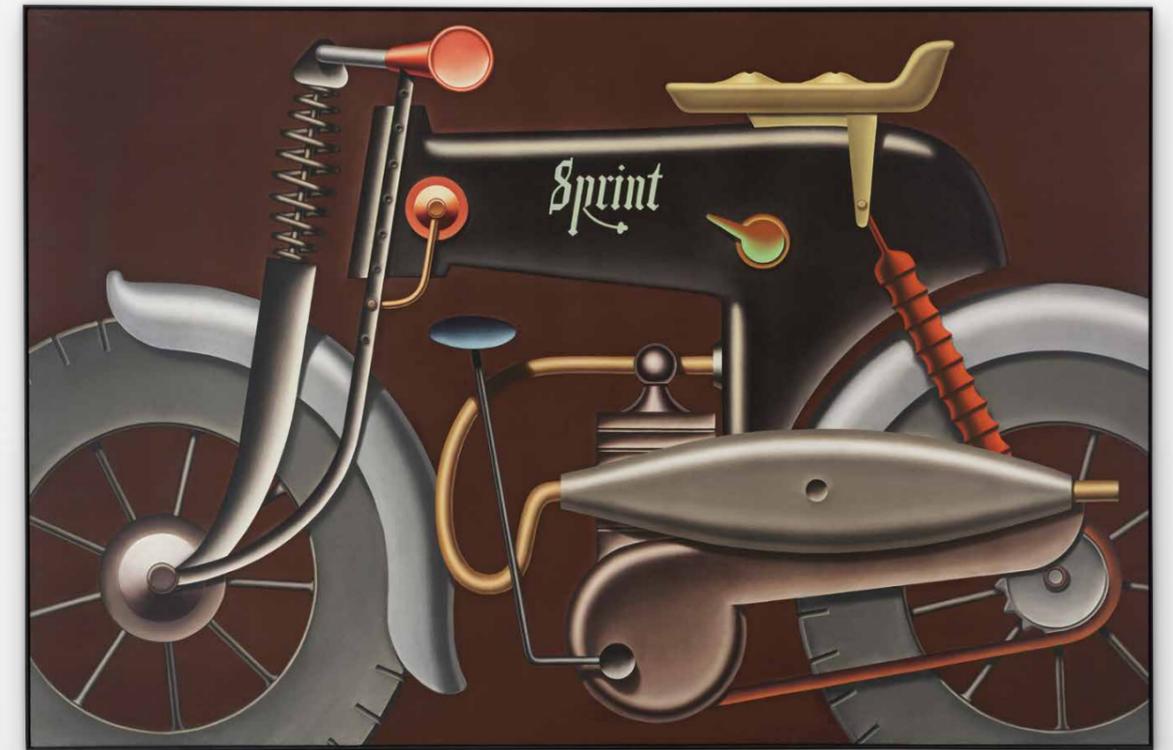
Und doch war es diese Kombination, die mich konsequent und logischerweise dann auch schnurstracks in die Tätigkeit bei Ketterer Kunst als System-administrator führte. Dort habe ich das Programm der Online-Auktionen weiterentwickelt, in Zusammenarbeit mit den Experten des Hauses.

Sie verließen sich auf mein für sie manchmal arg kryptisches Tun, weil ich als gelernter Kunsthistoriker eigentlich doch einer der ihren war. Ich bin zuständig für die komplette IT des Hauses. Für sämtliche Geräte, alle Außenstellen, also generell für den technischen Sektor des digitalen Paralleluniversums bei Ketterer Kunst. Die Königsdisziplin innerhalb der diversen von mir betreuten Ressorts ist die Verwaltung und Weitergabe der Online-Gebote während der Versteigerung im Saal.

Schnell muss es hier gehen, zuverlässig muss die Gebotsabgabe sein, Zeitverzögerungen müssen vermieden werden. Für jedes irgend mögliche technische Problem (Telekom-Ausfall oder ähnliche Gemeinheiten) muss es einen Plan B, eine Ausweichstrategie, eine Lösung geben. Ich mag diese Spannung, die in jeder Auktion am Pult, an den Telefonen, den IT-Geräten entsteht. Entspannung bietet mir dann die anderthalbstündige Autofahrt auf dem Heimweg zu meiner Familie in die bayrische Diaspora. Diametrale Gegensätze, privat wie beruflich, spornen mich an.

Nicolas Pfahler, Leiter IT in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



Konrad Klapheck

Die Jagd nach dem Glück. 1984. 203 x 310 cm.
Mit Vorzeichnung auf Leinwand in gleichem Format.

Evening Sale vom 8.12.2023

Schätzpreis: € 400.000

Ergebnis:

€ 2,5 Mio.

Weltrekord

Ketterer Kunst – Das sind wir

Man muss es sportlich sehen



Und dann siegte die Kunstgeschichte. Im Ringen um meine Berufs- beziehungsweise Studienwahl belegte Sport schließlich den zweiten Platz. In einem Münchner Privatmuseum mit angeschlossener Online-Galerie sammelte ich gleich nach dem Studium fundierte Erfahrungen. Die Bandbreite meiner Tätigkeit war von Anfang an groß. Es ging nicht nur um die hehre Kunstbetrachtung, ich lernte viel über die Organisation und Verwaltung eines Museumsbetriebs. Zunehmend kristallisierte sich heraus, dass mich insbesondere die facettenreiche merkantile Seite des Kunstbetriebs faszinierte. Die Faktoren, die bei der Bewertung eines Kunstwerks ausschlaggebend sind, die sich oft ganz allmählich entwickelnden Tendenzen auf dem globalen Markt. Seit mehr als drei Jahren bin ich im Akquiseteam bei Ketterer Kunst und genieße die Nähe zur Kunst in einem raschen Turnover, den nur ein Auktionshaus bieten kann. Ich kann Texturen und malerische Strukturen, technische Feinheiten unmittelbar studieren, gewinne Einsichten in die Arbeitsmethoden der Künstler. Ich lerne aber auch im vertrauensvollen Umgang mit den Sammlern, ihren Spezialgebieten, ihren meistgeschätzten Künstlern und Epochen. Dabei ist es wichtig, auf ihre unterschiedlichen Strategien zum Aufbau einer Sammlung oder deren eventuelle Umstrukturierung einzugehen. Die Arbeit im Team kommt mir in all diesen Belangen und Herausforderungen sehr entgegen. Ich war jahrelang begeisterte Handball- und Volleyballspielerin, ich weiß also, wie wichtig ein eingespieltes Team für den angestrebten Erfolg ist.

Julia Schlieder, Expertin Modern Art in München

Unsere Expertise – Ihr Erfolg



August Macke

Mädchen mit blauen Vögeln (Kind mit blauen Vögeln), 1914. 60 x 82,3 cm.
Evening Sale vom 10.6.2022
Schätzpreis: € 2 Mio.
Ergebnis:

€ 2,5 Mio.

Unser Service

AUKTIONEN

Profitieren Sie von unserer Expertise und unserem Erfolg und erzielen Sie gemeinsam mit uns Höchstpreise für Ihre Kunst.

SAMMLUNGS- BERATUNG

Unsere erfahrenen Kunsthistoriker unterstützen Sie umfassend und kenntnisreich beim Aufbau wie auch der Ausrichtung Ihrer Kunstsammlung.

BEWERTUNG VON SAMMLUNGEN

Lassen Sie Qualität und Marktwert Ihrer Kunst bestimmen – sei es im Rahmen einer Erbschaft, zur Aktualisierung einer Versicherungspolice oder in Vorbereitung der Leihgaben an ein Museum.

PROVENIENZFORSCHUNG & RESTITUTION

Ein Mehrwert für Ihre Kunst: Wir bieten qualifizierte Provenienzforschung, diskrete Beratung, Lösungen bei belasteter Kunst und rechtssichere Klärung, um Ansprüche Dritter auszuschließen.

KONSERVIERUNG & RESTAURIERUNG

Unsere Fachleute beraten Sie zu Themen im Zusammenhang mit dem Erhalt, Schutz und der Restaurierung von Kunst, einschließlich Verpackung, Lagerung, Rahmung und Zustandsberichte.

VERMITTLUNG VON LEIHGABEN AN MUSEEN

Gerne vermitteln wir für Sie Leihgaben für Wechselausstellungen oder Dauerleihgaben an Museen. Zudem erstellen wir Zustandsberichte.

HÄNGUNG VON KUNSTWERKEN

Gerne unterstützen wir Sie nicht nur bei Ihrem Kunstkauf, sondern auch bei der richtigen Präsentation und Bewahrung Ihrer Schätze.

PRIVATE SALES

Der am schnellsten wachsende Bereich in unserem Unternehmen: Wir bringen Käufer und Verkäufer diskret zusammen – ganz ohne Öffentlichkeit.

DOKUMENTATION & INVENTARISIERUNG

Eine aktuelle Dokumentation Ihrer Sammlung bildet die Grundlage für eine sorgfältige Sammlungsverwaltung.

SAMMLUNGS- KATALOGE

Eine Hommage an den Sammler und eine immerwährende Dokumentation: Die eigene Sammlung in einer repräsentativen Publikation mit kunsthistorischen Texten und hochwertigen Fotografien.

BERATUNG BEI GENERATIONENWECHSEL

Sie möchten Ihre Kunstsammlung in Ihre Nachlassplanung einbeziehen? Wir zeigen Ihnen alternative Lösungen auf und entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Strategie.

KUNSTTRANSPORTE

Wir finden die richtigen Antworten auf alle Fragen bezüglich des Transports oder der Ein- und Ausfuhr internationaler Kunst- und Kulturgüter. Dies gilt auch für Mehrwertsteuerfragen.

AUSSTELLUNGEN IN UNSEREN DEPENDANCEN

In bester Innenstadtlage zeigen wir in unseren attraktiven Galerieräumen in der Gertrudenstraße in Köln und der Fasanenstraße in Berlin regelmäßig besondere private und institutionelle Sammlungen.

.....

DER NÄCHSTE SCHRITT FÜR IHRE SAMMLUNG

Egal ob Konservierung, Forschung oder der persönliche und diskrete Verkauf außerhalb der Auktionen.

Wir beraten Sie gern.

Sprechen Sie uns an.

.....

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

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

Wissenschaftlicher Beratung

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

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

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

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
infokoeln@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

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



Nr. 1 in Deutschland – weltweit unter den Top 10

Rangliste internationaler Auktionshäuser für Contemporary, Modern und 19th Century Art

Rang	Auktionshaus	Land	Auktionen	Verkaufte Lose	Gesamterlös	Erlös/Verk. Los	Veränderung ggü. VJ
1	Christie's	Großbritannien	220	12.712	2.596.417.338 €	204.249 €	▼ -4 %
2	Sotheby's	USA	224	10.250	2.071.569.370 €	202.104 €	▼ -26 %
3	Phillips	Großbritannien	76	6.783	412.086.873 €	60.753 €	▼ -18 %
4	Bonhams	Großbritannien	357	13.199	200.377.486 €	15.181 €	▼ -9 %
5	China Guardian Auctions	China	51	2.242	174.735.409 €	77.937 €	▼ -34 %
6	Galerie Kornfeld Bern	Schweiz	7	837	107.118.298 €	127.979 €	▲ +194 %
7	Heritage Auctions	USA	161	17.593	83.603.493 €	4.752 €	▼ -6 %
8	Ketterer Kunst	Deutschland	11	509	78.441.948 € *	154.110 €	▲ +3 %
9	XiLingYinShe Auctions	China	32	1.386	60.741.627 €	43.825 €	▼ -8 %
10	Yongle Auction	China	13	554	59.083.264 €	106.648 €	▼ -39 %
11	Piasa	Frankreich	50	3.073	55.583.863 €	18.088 €	▲ +12 %
12	Poly Auction	China	39	837	55.196.749 €	65.946 €	▼ -71 %
13	im Kinsky	Österreich	15	1.392	52.580.181 €	37.773 €	● neu**
14	Dorotheum	Österreich	148	3.747	47.030.987 €	12.552 €	▲ +3 %
15	Desa Unicum	Polen	120	1.868	42.416.273 €	22.707 €	▼ -5 %
16	Cuppar Auction	China	17	535	39.585.577 €	73.992 €	▼ -40 %
17	Koller Auktionen	Schweiz	24	660	39.273.395 €	59.505 €	▲ +69 %
18	Shanghai Jiahe Auction	China	25	966	38.933.804 €	40.304 €	▼ -44 %
19	Artcurial	Frankreich	58	2.534	38.306.791 €	15.117 €	▼ -51 %
20	AstaGuru	Indien	11	822	36.617.215 €	44.546 €	▲ +56 %

Quelle: Artnet Analytics Top 50 Auction Houses by Total Sales Value for Fine Art Works Created after 1800, 2024 (includes paintings, works on paper, photography, prints and multiples, sculpture, installations, and 20th- and 21st- century design). Stand 21.1.2025 und Vorjahr.
* exkl. Wertvolle Bücher, Private Sales, Online Sales / ** im Vorjahr nicht unter den Top 20

Credits: Kenneth Noland (S. 5) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Sean Scully (S. 9) © Sean Scully – Robert Ryman (S. 13) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Alberto Burri (S. 15) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Piero Manzoni (S. 15) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Alex Katz (S. 17) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Andy Warhol (S. 17; S. 33) © The Andy Warhol Foundation for the Visual Arts – Antony Gormley (S. 21) © Antony Gormley 2024 – Henry Moore (S. 21) © The Henry Moore Foundation. All Rights Reserved / VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Richard Serra (S. 21) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Karl Schmidt- Rottluff (S. 23) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Renée Sintenis (S. 25) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Wojciech Fangor (S. 25) © 2024 FANGOR Foundation – Pierre Soulages (S. 27) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Hermann Max Pechstein (S. 31) © Pechstein Berlin / VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Keith Haring (S. 35) © Keith Haring Foundation, 2024 – Christo & Jeanne-Claude (S. 35) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Günther Uecker (S. 39) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Ernst Wilhelm Nay (S. 39) © Ernst Wilhelm Nay Stiftung, Köln / VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Gerhard Richter (S. 41) © Gerhard Richter 2025 (0006) – Günther Förg (S. 45) © Estate Günther Förg, Suisse / VG Bild-Kunst, Bonn 2024 – Georg Baselitz (S. 45) © Georg Baselitz 2024 – Konrad Klapheck (S. 47) © VG Bild-Kunst, Bonn 2024.

Fotos: © Roderick Aichinger (Cover und Vorwort) – Redaktionelle Mitarbeit: Annegret Erhard – Lektorat: Text & Kunst KONTOR Elke Thode

KETTERER KUNST GMBH & CO. KG

Private Sales und Auktionen
für Contemporary & Modern Art

MÜNCHEN

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

HAMBURG

NORDDEUTSCHLAND
Holstenwall 5
20355 Hamburg
Tel. +49 (0)40 37 49 61-0
infohamburg@kettererkunst.de

BERLIN

Fasanenstraße 70
10719 Berlin
Tel. +49 (0)30 88 67 53 63
infoberlin@kettererkunst.de

KÖLN

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

FRANKFURT

BADEN-WÜRTTEMBERG
HESSEN
RHEINLAND-PFALZ
Tel. +49 (0)6221 5 88 00 38
infoheidelberg@kettererkunst.de