



Kunst macht viel Arbeit, wusste schon der Münchner Karl Valentin. Robert Ketterer kann es bestätigen

Vorübergehend ausverkauft

Je höher die Preise für Kunstwerke steigen, desto schwieriger wird das Geschäft für Händler wie Robert Ketterer VON ANNA VON MÜNCHHAUSEN

Muss doch großartig sein, so als Kunsthändler: Seit Kurzem interessieren sich für Kunst selbst Menschen, die gerade mal einen Picasso von einem Matisse unterscheiden können, und wollen kaufen. Dieser Kundschaft sitzt das Geld mehr als locker, auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten. Folglich jagt auf dem großen Markt der Bilder, bei den Auktionen in London oder New York, ein Rekordpreis den nächsten. Da müsste der Chef eines Auktionshauses doch eigentlich nur dasitzen und nachzählen, was hängen bleibt.

Für Robert Ketterer, Inhaber von Ketterer Kunst in München, stellt sich die Aufgabe so dar: »Wir sind ein unternehmergeführtes Haus. Mein Vater hat es mir vor 20 Jahren übergeben. Ich muss und ich werde 50 Mitarbeiter bezahlen. Ich brauche keinen Peak, sondern ich brauche Kontinuität, und die möglichst sicher.« Mag die Stimmung auf dem Markt auch hektisch und aufgeheizt sein – das Auktionshaus hat dem ein kühles Statement entgegengesetzt: den blendend weißen Palazzo auf dem Riemer Messengelände. Ketterer Kunst residiert hier seit 2008, nachdem es in der Innenstadt zu eng geworden war. Frisch und bester Dinge empfängt der 46 Jahre alte Inhaber. Weißes Hemd, helle Chinos, blaue Augen, Jungs-Charme; Skilehrer wollte er mal werden, es wurde nichts daraus. In der Branche heißt es: Er hat das Haus vorangebracht und bei der jüngsten Sommerversteigerung Rekorderlöse in Höhe von mehr als 26 Millionen Euro eingefahren. Alles musste raus? Nicht ganz: Auf dem Fenstersims ruht ein Guss von Egon Schiele, an der Wand hängen zwei Illustrationen von Dodo, einer Malerin der Neuen Sachlichkeit. Ketterer vergisst nicht zu bemerken, sie seien falsch angeordnet.

Leinwände mit Nägeln wurden von Ladenhütern zu Millionenobjekten

Tiefe Stille heute im Entree, Designersofas träumen vor sich hin. Was für ein Kontrast zu der hektischen Stimmung bei Versteigerungen, wenn hier die elektronischen Anzeigetafeln blinken und Angestellte wie Kunden verfolgen, wo gerade das Gebot steht, in Euro, Pfund, Dollar und sogar in Bitcoins. Wobei die virtuelle Währung schneller auf- und abwertet, als Jackson Pollock die Ölfarbe auskippen konnte.

Rekordumsätze und Spitzenpreise sind das eine, der Ruf des Kunsthandels ist das andere. In jüngster Zeit hat er kein schönes Bild abgegeben. In Erinnerung ist noch die Posse um den milde bestrafte

Fälscher Wolfgang Beltracchi. Wie viele seiner raffinierten Lookalike-Kunstwerke von Pechstein, Campendonk & Co. mögen noch im Umlauf sein? Niemand weiß es. Dann gab es den Wirbel um den verwirrten Cornelius Gurlitt, den Greis, der jahrzehntlang in seiner Schwabinger Wohnung Hunderte von Spitzenwerken hortete, Stichwort NS-Raubkunst. Seitdem schiebt sich die Frage der Provenienz, der Herkunft und Vorgeschichte von Kunstwerken, immer stärker ins Blickfeld. Und nicht zuletzt leidet der Markt alter Schule unter der Spekulation von Trittbrettfahrern, die schnell kaufen und schnell wieder abstoßen, was irgendwie nach Wertzuwachs riecht. Das nennt man *art flipping*.

Hohe Preise, knapp bemessene Ware – damit muss sich auch Ketterer herumschlagen. Da heißt es, sich umzutun, zu reisen, Besitzer zu umwerben. Sammler wissen heute ziemlich genau, über welch begehrtes Gut sie verfügen. Expressionismus, klassische Moderne, aber auch dies und das aus dem 19. Jahrhundert – der Markt ist bereits gähnend leer. Selbst internationale Auktionshäuser bekommen Probleme. Die Hochglanzkataloge von Sotheby's und Christie's, die jahrzehntlang als Lockspeise zuverlässigen Umsatz garantierten, werden immer dünner. Zu hören ist, dass sich Sotheby's nach einem miserablen Quartal in seiner Not schon auf Immobilien verlegen könnte.

Der Erfolg einer Auktion entscheidet sich bei der Objektakquise. Bei der Ketterer-Versteigerung im Juni lief alles bestens, der Pechstein brachte 825 000 Euro, der Lucio Fontana 1,5 Millionen und dann eben die Sache mit Günther Uecker, dem Düsseldorfer Künstler. Eine Uecker-Installation umrahmt noch den Eingang des Fahrstuhls, eine Art Nagelportal. Nägel sind Ueckers Spezialität, er ordnet sie auf Leinwänden an, nach Art von Eisenspänen auf einem Magnetfeld. Lachend erinnert Ketterer daran, dass diese noch in den neunziger Jahren beinahe Ladenhüter waren. Wer wollte – und das waren nicht viele –, konnte einen Uecker damals für 50 000 Mark mit nach Hause nehmen. Vor einem Jahr wurde eine seiner Arbeiten dann schon für 1,1 Millionen Euro verkauft. Und als nun im Juni ein auf 300 000 Euro geschätztes Werk (*Hommage à Paul Scheerbarth*) aus den späten Sechzigern aufgerufen wurde, ließ Ketterer den Hammer bei 1,87 Millionen Euro fallen.

Er liebt bühnenreife Auftritte. Wenn der Puls hochgeht und er den Eindruck hat, die Stimmung im Saal anheizen oder abkühlen zu können, je nach Bedarf. Was spielt es da schon für eine Rolle, dass es bei der Vorbesichtigung einige Kollateralschäden gab? Damen, die den Uecker-Arbeiten zu nahe gekommen waren, meldeten beschädigte Kaschmirpulis und eine

Kunst und Geld

Der Markt

Der Kunstmarkt wird derzeit vor allem von Werken **zeitgenössischer Künstler** bestimmt. Das berichtet die französische Datenbank Artprice. In diesem Segment, das 13 Prozent des **gesamten Marktes** ausmache, wurden von Juli 2014 bis Juni 2015 knapp 1,8 Milliarden Dollar umgesetzt. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum bedeutete das ein Minus von 12 Prozent. Das liegt Artprice zufolge ausschließlich an **China**, einem der Hauptschlagplätze für neue und neueste Kunst. Der dortige Markt brach um ein Drittel ein.

Die teuersten Bilder

Das teuerste Gemälde der Welt ist **Picassos *Les femmes d'Alger, Version O*** von 1955 (Foto). Das Werk wurde im Mai 2015 vom Auktionshaus Christie's in New York versteigert. Elfeinhalb Minuten dauerte das Bietergefecht, bevor ein Käufer via Telefon für **161 Millionen Dollar** (plus 18 Millionen Dollar Gebühren) den Zuschlag bekam. Christie's hat damit auch seinen eigenen Auktionsrekord gebrochen. Den hielt bis dahin das 2013 für 142 Millionen Dollar versteigerte Bild *Drei Studien von Lucian Freud* des irischen Malers **Francis Bacon**.



verhedderte Handtasche. Einer der Nägel war gar herausgerissen worden. Kein Drama, auch der Künstler selbst blieb gelassen. Es handelt sich um Standardware aus dem Baumarkt.

So stellt sich die dumme alte Frage immer wieder neu: Was ist Kunst? Und was ist sie wert? Darum dreht sich alles im Auktionshaus, das im vergangenen Jahr Umsatzerlöse in Höhe von 50 Millionen Euro erzielt hat (neben den Gewinnen aus Versteigerungen zählen dazu auch Provisionserlöse). Auf den 3500 Quadratmetern des Kunstkubus an der Joseph-Wild-Straße ist zu erleben, was das abseits der glamourösen Versteigerungen bedeutet.

Immer noch gilt: Schau genau. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte, aber Worte müssen sein. Im Fotostudio entstehen sämtliche Aufnahmen für den Katalog und die Website. In der Bibliothek (»Die einzige Abteilung des Hauses mit unbegrenztem Anschaffungsset«) recherchieren, prüfen, vergleichen und beschreiben Kunsthistoriker, was eingeliefert wird. Regalmeter voller Monografien, Ausstellungs- und Auktionskataloge, alphabetisch nach den Namen der Künstler geordnet, von A wie Altdorfer bis Z wie Zero stehen dafür bereit. Allein das hübsch zerfledderte Picasso-Werkverzeichnis in sieben Bänden ist nur noch antiquarisch erhältlich und kostet mehrere Tausend Euro.

Ketterer unterscheidet plumpe, gute und raffinierte Fälschungen

Warum der Aufwand? »Kunstverkauf hat immer mit Vertrauen zu tun« lautet die Antwort. Das sei nur herzustellen, wenn der Kunde sich darauf verlassen könne, für erstklassige Ware einen angemessenen Preis zu zahlen. Ketterer prüft akribisch und misstraut prinzipiell. Das Wort seines Vaters Wolfgang »Im Zweifel: Nein«, es könnte sich um eine Fälschung handeln, gelte nach wie vor, sagt er.

Drei Arten von Bilderblüten gebe es, »die plumpe, die recht guten und die vorsätzlich raffinierten«. Die wollen entlarvt sein, daher unter anderem die Bibliothek. So viel Information, Transparenz und Service wie möglich. Kunden, die sich gut bedient fühlen, kommen womöglich wieder, um ein gutes Bild gegen ein besseres einzutauschen. Die Ketterer-Klientel kauft nicht fürs Depot. »Sie kauft für die Wand«, sagt er. »Und sie zeigt ihren Reichtum nicht.« Muss sie ja auch nicht – man kennt sich ohnedies.

Wer besonders diskret kaufen will, für den ist die Online-Plattform interessant. »Ich bin selbst überrascht«, sagt der 46-Jährige, »es geht jedes Jahr um 30 bis 40 Prozent nach oben. Sehr interessant, sehr dynamisch.« Und für Umsatz »im niedrigsten eingestellten

Millionenbereich« schon mal hilfreich. Dabei ist der Aufwand, um eine Liveauktion im Haus zu inszenieren, deutlich höher, als mit einigen Klicks die Bilddatei eines Gemäldes oder einer Handzeichnung ins Netz zu stellen. Wobei Ketterer Wert darauf legt, dass alles mit gleicher Sorgfalt behandelt werde: »Jedes Objekt, das Sie bei uns kaufen, können Sie bei uns anschauen. Es ist physisch hier vorhanden. Wir prüfen alles, unabhängig davon, ob es in die Liveauktion oder in die Online-Auktion geht.« Vor der Onlinekonkurrenz ist ihm nicht bang: »Was Ebay macht, wird nie funktionieren. Denn die Beschreibung der Ware dort stammt von den Eigentümern selbst, die niemals alles darüber wissen und weitergeben.« Bisher kamen im Netz höchstens Werke im Wert zwischen 500 und 3000 Euro gut an. »Bald werden im Onlinebereich auch mehr Objekte zwischen 10 000 und 20 000 Euro laufen«, das stehe schon jetzt fest.

Die gute Laune des Kunsthändlers verändert sich schlagartig, wenn es um das geplante Kulturgutschutzgesetz geht. Die Kulturstatsministerin Monika Grütters (CDU) hat angekündigt, sämtliche Kunstwerke im Land, die älter sind als 50 Jahre oder teurer als 150 000 Euro, auf einer Liste zu erfassen. So will sie verhindern, dass sie ins Ausland verkauft werden. »Dem Staat ist Tür und Tor geöffnet, die Hand auf privates Eigentum zu legen«, sagt Ketterer dazu. Zwar könnte das den Auktionen in Großbritannien und in den USA überquellen von Losen deutscher Sammler, die jetzt schnell Kasse machen wollen, bevor das Vorhaben in Kraft tritt.

Die Pläne bringen Ketterer richtig in Rage. Sein Gesicht nimmt eine Farbe an, die sich deutlich abhebt vom Gold der Bronzeskulptur von Pierre Soulages hinter seinem Schreibtisch. Diese Zahlen! »150 000 Euro, wer legt denn das fest? Ein Gutachter? Soll das der Wiederbeschaffungswert sein?«, fragt er. Was erst einmal auf der Liste stehe, werde nie mehr heruntergenommen. Und selbst wenn das Gesetz nur in abgespeckter Form verabschiedet werden sollte, werde es den Graumarkt vergrößern. »Die wirklich Leidtragenden sind die Sammler«, behauptet er.

Ach, die Sammler. Die haben vielleicht Vorstellungen ... »Mein Kampf ist der mit dem Eigentümer: Schön, dass Sie für Ihren Picasso 100 Millionen Euro erwarten. Aber es ist kein Werk aus der Blauen Periode, sondern ein Nachdruck aus den neunziger Jahren.« Für diese Art von Kundschaft fühlt selbst er sich nicht mehr zuständig.