

Auktionen

Der Überflieger

Sabine Spindler/Susanne Schreiber München

Die Sommerpause muss für den Münchener Auktionator Robert Ketterer eine bleierne Zeit sein. Keine Akquise; keine Recherche zu eingelieferten Gemälden; kein Adrenalinschub wie im Auktionsaal, wenn eines der Spitzenwerke die Millionengrenze überspringt. Manche nennen ihn wegen seiner unermüdlichen Energie neidvoll „Mister 1000 Volt“, andere den Sonnyboy der Branche.

Zum wiederholten Male ist sein Haus nach bestens gelaufener Frühjahrssaison der umsatzstärkste Kunstversteigerer in Deutschland. Rund 44 Millionen Euro hat Ketterer Kunst hauptsächlich mit klassischer Moderne und Gegenwartskunst im ersten Halbjahr 2022 eingefahren. Fünfmal lagen die Erlöse im siebenstelligen Bereich.

Zum Sunnyboy macht ihn auch sein smartes Lächeln, das er wie seine John-F.-Kennedy-Aura einzusetzen weiß. Er wirkt zugewandt, dynamisch, offen, nicht nur beim Hintergrundgespräch mit dem Handelsblatt. Als Ketterer bei einem Galadinner neben einem Verlagsleiter saß, fragte er diesen nach zwei Minuten: „Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in zehn Jahren?“ Das war kein Small Talk. Das war die Projektion seines eigenen Denkens auf das Gegenüber.

Täglich steht auf Robert Ketterers Agenda, sein Familienunternehmen besser und zukunftsorientierter aufzustellen. An Zufälle glaubt er nicht. Der 53-Jährige ist Strategie und Marketingmeister, der im Verborgenen ein kleines Imperium dirigiert. Von sich aus kommt er darauf nicht zu sprechen.

Clevere Nebenwege

„Mister 1000 Volt“ betreibt eine ganze Reihe von GmbHs, um den Firmennamen Ketterer Kunst nicht zu verwässern. Über eine Firma, Art Directory, berichtete 2021 erstmals das Handelsblatt. Unter dem Portal liegen Namensseiten von Hunderten verstorbener Künstlerinnen und Künstler. Bildmaterial und Informationen zu ihnen führen den User direkt auf das Auktionsangebot von Ketterer Kunst.

Die Namen seiner weiteren Firmen will Ketterer nicht rausrücken. Sie lassen sich aber im Handelsregister nachlesen. Die Experts Art Service GmbH etwa bietet „Transport, Restaurierung, Rahmung, Bestandsdokumentation, Recherche, Schätzung und Verkauf von Kunstgegenständen“.

Eine andere, schmal besetzte Firma durchkämmt die Angebotsseiten von Mitbewerbern, um über den Service hinaus „die Wertschöpfungskette zu erweitern“. Wird ein unterschätztes relevantes Kunstwerk von Fritz Winter oder Ernst Wilhelm Nay entdeckt, ein „sleeper“, entscheidet der Chef persönlich über Ankauf und Preislimit. „Man lernt, sehr genau hinzuschauen und abzuwägen, wenn man im eigenen Risiko steht und das eigene Geld investiert“, räumt Robert Ketterer ein. So sicherte er sich Heinrich Maria Davringhausens Gemälde „Paessaggio di Ascona“ im Auktionshaus Dorotheum für 120.000 Euro. „Ich habe sofort die Nähe zu den implodierenden Häusern von Ludwig Meidner gesehen. Das Gemälde war falsch betitelt“, erläutert der Auktionator. Unter dem Titel „Krieg“ konnte er das eindruckliche Bild für 290.000 Euro via Ketterer Kunst an ein US-Museum versteigern.

Die Deutsche Bank begeistert

Sogenannte Eigenware im eigenen Auktionshaus einzuliefern, ist nicht verboten, aber streng reguliert, erklärt Christina Berking dem Handelsblatt auf Anfrage. Die Rechtsanwältin des Bundesverbands deutscher Kunstversteigerer weist auf die Kennzeichnungspflicht ab einer gewissen Grenze hin und darauf, dass der Auktionator, seine Angehörigen und Angestellten nicht auf Versteigerungen im eigenen Haus bieten dürfen.

Ein Schlupfloch nutzt der Münchener aber doch. Im Katalog erscheinen in der Liste der Provenienzen weder die Verkaufsquelle noch Ketterers einliefernde Nebenfirma, sondern nur eine Angabe zur Herkunft vor dem Eintritt in den Markt.

„Sammler bezahlen nur für Spitzenwerke hohe Preise“, weiß Ketterer. Und wer etwas zu verkaufen hat, holt sich

Robert Ketterer ist wieder Marktführer in Deutschland. Sein Gespür für Trends im Kunstmarkt, der Ehrgeiz eines Sportlers und unternehmerische Strategien haben ihn nach oben gebracht.



Robert Ketterer: Konzentriert, geduldig und im richtigen Augenblick bereit für eine Anekdote über Schüsse während der Auktion.

”

Ich liebe Scheine. Kunst liefere ich mit meinem Flugzeug aus. Es ist aber 40 Jahre alt.

Robert Ketterer Auktionator und Firmengründer

Der jugendliche Held wollte einst Skilehrer werden: Hier beim American Football.



Ketterer Kunst GmbH und Co. KG

mehrere Angebote ein. „Aber zu pushy aufzutreten im Kampf um die Ware, kommt bei vielen Kunden nicht gut an.“ Das hat er lernen müssen. Das beste Argument bleiben seine Top-Verkäufe. Aber kaufmännischer Optimismus reist bei ihm stets mit. Es heißt, dass er manchmal die passende Transportkiste für das erhoffte Gemälde schon bei der Erstbesichtigung dabei habe.

Akquise ist ein Akt von Fingerspitzengefühl und Taktik. Als die Deutsche Bank ältere Teile ihrer Kunstsammlung veräußern wollte, ließ er – noch vor dem Auftrag – einen Dummy des möglichen Katalogs fertigen. Die so prachtvolle wie schweißtreibende Vorarbeit hat sich gelohnt. Allein die Einlieferung des Geldhauses spielte 2021 einen Umsatz von 4,6 Millionen Euro ein.

Eine sprudelnde Quelle ist Ketterers Kundenkartei, die um ein Vielfaches wuchs, seit er 1997 das Geschäft vom Vater übernahm. Da stecken nicht nur die Namen von Managern, Unternehmern, Rechtsanwälten und Fernsehmoderatoren drin. Da verbirgt sich auch der Standort potenzieller Ware. „Wir haben sehr viel Kenntnisse über die Sammlungen unserer Kunden, aber wir würden sie nie bedrängen“, umschreibt er die von ihm beherrschte Kunst, die richtigen Werke zur richtigen Zeit in seine Auktionen zu bringen.

Ein Beispiel: Als die Zero-Kunst einen kometenhaften Preisanstieg erfuhr, bot Ketterer im Dezember 2015 in seinem Hauptkatalog zehn Nagelwerke von Günther Uecker an. Allein ihr Gesamtumsatz betrug brutto 5,3 Millionen Euro. Da zahlte sich aus, dass man in freundschaftlichem Ton jemanden anrufen kann, der zu D-Mark-Zeiten einen Uecker günstig gekauft hatte. „Weißt du eigentlich, was das jetzt wert ist?“, beginnt solch ein Akquisegespräch.

Zum Kunden fliegen

Ketterer ist agil und geschäftig. Es kann passieren, dass er zur Begutachtung eines 10.000-Euro-Gemäldes eingeladen wird und dass er mit zwei anderen, viel wertvolleren Stücken zurückkehrt. Dem Handelsblatt erzählt er, wie er im Souterrain eines Hauses eher zufällig eine Deckfarbenarbeit von Sam Francis und ein Gemälde von Helen Frankenthaler sah. Die Papierarbeit brachte brutto 475.000 Euro, die Leinwand 625.000 Euro.

Über manche Dinge spricht der Auktionsmarktführer ungern, um keinen Neid zu erwecken. Als er berichtet, dass er zwei bis drei Kundentermine am Tag schaffen und dennoch abends mit Ehefrau und Söhnen zu Abend essen möchte, rutscht ein Geheimnis heraus: Er fliegt, statt zu fahren.

Ketterer liebt Scheine. Er hat den Fischereischein, Tauch- und Segelscheine und eben auch eine Pilotenlizenz. Mal nutzt er sein eigenes Flugzeug für die Auslieferung, „das ist 40 Jahre alt“, mal einen gemieteten Hubschrauber. Eindruck macht so ein Anflug in James-Bond-Manier in jedem Fall.

Die Auswahl, welches Himmelsgefährt der Überflieger im Einzelfall nutzt, ist groß. Denn Ketterer gehört die Roker Air, eine GmbH, die Luftfahrzeuge und Immobilien vermietet. Darüber hinaus ist er laut Brancheninformationsdienst Creditreform Minderheitsaktionär an BHK Aviation GmbH. Da kann man Luftfahrzeuge kaufen oder mieten.

Der Durchbruch

„Den Fortschritt verdanken die Menschen den Unzufriedenen.“ Diesen Spruch von Aldous Huxley zitiert der Überflieger immer wieder. Alle Auktionatoren träumen von Rekordpreisen. Ketterer realisiert sie: Der Verkauf von Sean Scullys Leinwand „Blue Yellow Figure“ für 1,3 Millionen Euro überholte den Deutschlandrekord der vorherigen Auktion. Die 3,5 Millionen Euro für Hermann Max Pechsteins „Inder auf Teppich“ und 600.000 Euro für ein Schüttbild Hermann Nitschs waren Weltrekorde. Aber das war nicht immer so.

Als er 1997 als 28-Jähriger das Auktionshaus vollständig von seinem Vater übernahm, hat man dem jungen Mann wenig zutraut. Noch heute erinnert sich Ketterer gut, wie er von Kunden um die Taxierung ihrer Sammlungen gebeten wurde. Der Ausgang war jedes Mal niederschmetternd. Kunstwerke über 100.000 D-Mark gingen damals zu Villa Grisebach. Alles über 10.000 Mark wanderte nach Köln. Der

Ketterer Kunst GmbH und Co. KG



Ketterer Kunst GmbH und Co. KG

Rest kam zu Ketterer. Den Teufelskreis durchbrach 2003 die Sammlung Ingeborg Tremmel.

Die kenntnisreiche Sammlerin hatte testamentarisch verfügt, dass 800 Werke bei Ketterer versteigert werden. Die moderat taxiierten Altmeisterzeichnungen und die bedeutende Gruppe von Käthe-Kollwitz-Zeichnungen lockten Sammler und Händler nach München. Der Netto-Umsatz allein der Sammlung Tremmel lag bei fünf Millionen Euro.

Die Auktion bescherte Robert Ketterer nebenbei privates Glück. Zu dem Ereignis war auch Gudrun Schäfer vom Berliner Auktionshaus Bassenge angereist. Jung und attraktiv. Sie heißt nun schon lange Gudrun Ketterer, ist selbst Auktionatorin und „der beste Sparringspartner, den ich mir vorstellen kann“, so Ketterer. Im Duo ist sie der Ruhepol mit der stillen Energie einer modernen Managerin. Steht Robert Ketterer am Pult, betreut sie telefonisch die Premiumkunden. Die sorgen nicht selten für die Top-Zuschläge.

Robert Ketterer mag ein messerscharfer Analyst des Kunstmarkts sein, einen Teil seines Erfolgs aber verdankt er seinem Sportsgeist. Der Mann, der eigentlich Skilehrer werden wollte, ist eine Kampferatur. Die ruppigen Methoden, die er einst als American-Football-Spieler beherrschte, sind im Geschäft tabu. Nur der Ehrgeiz blieb. „Ich kann schlecht verlieren“, erzählt er freimütig.

Sportsgeist am Auktionatoren-Pult

Sein Spielfeld ist heute das eigene Auktionshaus, das er bereits vor mehr als 20 Jahren umstrukturierte. Er schloss unrentable Abteilungen für Jugendstil und außereuropäische Kunst. Der Fokus liegt seitdem auf Gegenwartskunst und klassischer Moderne. Der deutsche Expressionismus gehörte schließlich schon immer zur DNA des Hauses.

Vater Wolfgang und Onkel Norman Robert Ketterer leisteten auf diesem Gebiet Pionierarbeit. Der Nachhall reicht bis in unsere Tage. Der Würzburger Unternehmer Hermann Gerlinger hatte seine hochkarätige Sammlung mit Werken der „Brücke“-Maler wohl nicht ohne die jahrzehntelangen Kontakte zu dieser Kunsthandlerrfamilie eingeleitet. Den heutigen Firmenchef kennt der Sammler noch als Teenager.

Auf Familie und Firmenhistorie verlässt sich Robert Ketterer jedoch nicht allein. Der Auktionsmarkt braucht ständig neue Impulse, um nicht auszutrocknen und um neue Sammlerkreise ins Spiel zu bringen.

Nur ein Beispiel: Dem Boom der Neuen Leipziger Schule um Namen wie David Schnell und Christoph Ruckhäberle und den Erfolgen von relativ jungen Malern wie Norbert Bischoff oder André Butzer schenken die Mitbewerber zunächst wenig Aufmerksamkeit. Ketterer fasste sie in einem Katalog zusammen. Der Testlauf dieser aufsteigenden Künstler auf dem Sekundärmarkt hatte ein Ziel: mit den jungen Sammlern dieser Malergeneration in Kontakt zu kommen.

Für einen falschen Schritt hieltens 2008 viele Beobachter Ketterers Umzug in ein neues, modernes Firmengebäude im Münchener Randbezirk Riem, ganz weit weg vom pulsernden Stadtzentrum mit Galerien und Museen. Aus heu-

Gudrun und Robert Ketterer vor Albert Oehlens Triptychon: Siegerlächeln im Dezember 2021 für einen Zuschlag von 3,6 Millionen Euro und eine glänzende Saison.



Ketterer Kunst GmbH und Co. KG / VG Bild-Kunst

Hermann Nitschs „Schüttbild“ von 1986: Im Juni 2022 für 212.500 Euro versteigert. Den Nitsch-Rekord hält Ketterer mit 600.000 Euro für ein dunkles Bild.



Ketterer Kunst GmbH und Co. KG

Heinrich Maria Davringhausen „Krieg“: Im Dorotheum gekauft und profitabel im eigenen Haus weitergereicht.

tiger Sicht eine kluge Entscheidung. Das Unternehmen verschaffte sich mit dem Neubau auch ein neues Image.

Partyfläche und Loft

Das kastenförmige Betongebäude mit großer Fensterfront strömt die Codes einer Sammlerschaft aus, die mit ihrer Kunst in umgebauten Bunkern, verglasten Wohnkuben oder Villen im Stil von Herzog & de Meuron leben. Das Entree so großzügig und weit wie eine Konzernzentrale, die oberste Etage wie ein Loft mit integriertem japanischem Garten.

Während unten Großformate wie ein Albert Oehlen in drei Teilen – das Triptychon spielte brutto 3,6 Millionen Euro ein – ihre ganze Wirkmacht entfalten, bekommt der Kunde oben eine Ahnung davon, wie eine Leinwand von Katharina Grosse über einem Sofa wirkt.

„Kunstkaufen muss Spaß machen“, heißt der Slogan von Ketterer Kunst. Das gelingt, weil sich das Entree vor der Auktion in eine quirlige Plaza verwandeln lässt. Bei Cappuccino und Crémant palavern Sammler, Händler und Marktbeobachter über die Welt der Kunst. Schachzug Nummer zwei: Der letzte Zuschlag des Evening-Sales markiert noch lange nicht das Ende des Abends. Die Auktion mündet in eine Party. Im Sommer verwandelt sich dafür der schöne Parkplatz in eine weiße Feier-Oase im Teneriffa-Stil.

Der Showmaster

Robert Ketterer ist ein Auktionator mit Charisma. Hochkonzentriert und mit der Leichtigkeit eines Showmasters manövriert er das Geschehen. „Im Auktionsaal entscheidet sich, wie gut wir vor der Auktion gearbeitet haben“, sagt er. Denn auch kapitale Gemälde von Gerhard Richter, Wassily Kandinsky oder Ernst Ludwig Kirchner verkaufen sich nicht im Alleingang.

„Was hier so spielerisch aussieht, hat es oft in sich“, räumt er ein. Da ist Psychologie im Spiel. Im hochpreisigen Bereich dauert die Entscheidung zum nächsten Gebotschritt manchmal etwas länger. Ein Spitzenbild zu früh zuzuschlagen, wäre unverzeihlich – und schädlich im Wettkampf mit der Konkurrenz. „Als Auktionator muss man ein Menschenkenner sein, gern kommunizieren und auch ein bisschen Entertainer sein.“

Schüsse während Auktion

Als Super-GAU gilt, wenn bei einem Top-Los ein wichtiger Bieter telefonisch nicht erreichbar ist. „Die Kunden sind auf dem Golfplatz, auf der Skipiste, in einer Berghütte“, weiß der Auktionator aus Erfahrung. Robert Ketterer erzählt gern am Pult – wenn er Bedenkzeit überbrücken muss – die Anekdote von einer entsetzten Mitarbeiterin, die am Telefon glaubte, akustisch einem Verbrechen beizuwohnen. Doch der Kunde befand sich am Schießstand.

Ketterers Image als Überflieger der deutschen Auktions-szene hat zweifellos von der rasanten globalen Preisentwicklung der klassischen Moderne und der Gegenwartskunst profitiert. Sein Radius reicht heute über Italien, die Schweiz und Frankreich bis in die USA. Doch seine Devise bleibt bis heute: „Deutsche Kunst verkauft sich am besten in Deutschland.“ Immer auf Verbesserung aus, darf die Kunstwelt gespannt sein, wie der Optimierer Robert Ketterer sein Imperium bewahrt und ausbaut.

88

Millionen Euro Umsatz machte Ketterer Kunst 2021. In diesem Jahr sind es bereits 44 Millionen. Quelle: Ketterer Kunst