

Neu im Kino  
„Berlin  
Alexanderplatz“

SEITE 27



Klassik  
Was das  
MKO plant

SEITE 28



# kultur

ABENDZEITUNG DONNERSTAG, 16. JULI 2020 / NR. 162/29

TELEFON 089.23 77-3100

E-MAIL KULTUR@AZ-MUENCHEN.DE



Keith Harings „Andy Mouse“ von 1986 weiß genau, wo's lang geht. Der Schätzpreis liegt bei 100 000 Euro.



Gerhard Richters Ölbild „Christiane und Kerstin“ (1968) wird zwischen 600 000 und 800 000 Euro taxiert.

## Es geht auch ohne Champagner

Ausgerechnet die 500. Versteigerung fällt bei Ketterer Kunst mitten in die Corona-Krise. In Deutschlands verkaufstärkstem Auktionshaus sieht man trotzdem nicht schwarz

Robert Ketterer ist ein sportiver Optimist. Wahrscheinlich muss man das auch sein, um bei einer Versteigerung die Kauflust anzuheizen. Andererseits hat der 51-Jährige kaum Grund zur Klage. Corona mag zwar vieles verändert haben – bei der 500. Auktion ab Freitag dürfen nur wenige Besucher in den Saal sitzen. Doch das Interesse an Kunst ist eher noch gestiegen. Und Ketterer hat zum Jubiläum Attraktives von Ernst Ludwig Kirchner, Gerhard Richter, Lucio Fontana oder Jean Dubuffet im Angebot. Ein Gespräch über Geschäfte im Netz, Kunst in Krisenzeiten und Messenpartys.

**AZ: Herr Ketterer, für eine Jubiläumsauktion könnten die Umstände besser sein.**

ROBERT KETTERER: Natürlich. Dabei hatte alles sehr gut angefangen. Als im März der Lockdown kam, hatten wir bereits über die Hälfte der Auktionsobjekte akquiriert – und wirklich Herausragendes. Das konnten wir bis zu einem gewissen Grad aber ausgleichen, indem wir die Auktion einfach um ein paar Wochen verschoben haben.

**Sind Ihre Kunden gerne dabei, weil ein Jubiläum immer Aufmerksamkeit bekommt? Oder gibt es womöglich Corona geschuldete Einlieferungen?**

AZ-INTERVIEW  
mit  
Robert Ketterer

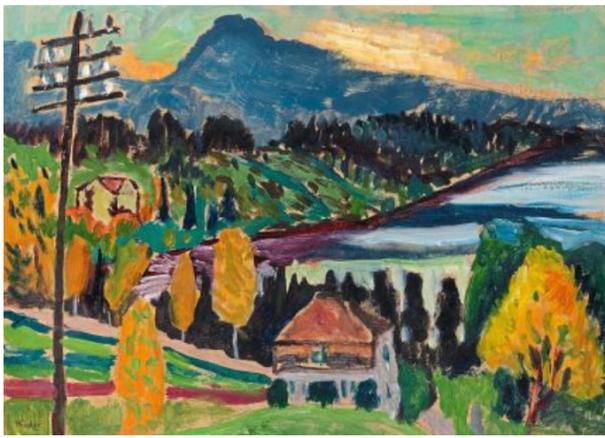


1997 übernahm der 51-jährige Münchner die Leitung des Auktionshauses Ketterer Kunst, das sein Vater Wolfgang 1954 zunächst als Galerie in Stuttgart gegründet hatte. Seit 52 Jahren kommt im Unternehmen Kunst unter den Hammer

Foto: Loredana La Rocca

**Überspitzt gesagt: Müssen die Richters und die Polkes dran glauben, damit die Firma überlebt?**

Ein Jubiläum ist immer ein schöner Anlass, und von coronabedingten Verkäufen kann man aktuell nicht sprechen. Man sieht das ja auch an den Auktionen der letzten Wochen. Die sind zwar gut gelaufen, aber das Angebot war im Vergleich zu den früheren Versteigerungen schon nicht ganz so stark. Das eigentlich Interessante bei Corona ist die klassische Krisenreaktion. Viele Verkäufer warten ab, es kommt also wesentlich weniger auf den Markt. Dagegen ist die Nachfrage in Krisenzeiten grundsätzlich sehr groß. **Das Geld wird weniger wert.** Und die Kunst bleibt relativ stabil. Ich werde auch immer wieder von Kunden angespro-



Gabriele Münters „Murnauer Landschaft“ entstand 1923. Fotos: Ketterer

chen, die Objekte suchen, um Geld anzulegen.

**Zur gleichen Zeit tun sich viele Galeristen schwer.**

Sie müssen dabei aber die unterschiedlichen Marktplätze sehen. Bei Galerien und Kunsthandel sind das die Messen. Auf eine Messe zu gehen, bringt zwar sehr hohe Kosten mit sich, aber man trifft auch auf sehr viele Kunden und kommt im Gespräch zum Abschluss. Nun sind diese Verkäufe durch den Ausfall der Messen weggefallen. Dagegen haben die Auktionshäuser den Marktplatz quasi im Haus. Wo bei wir in der Vergangenheit schon sehr aufs Internet gesetzt haben. In der letzten Saalauktion vor Corona sind bereits über 90 Prozent der Gebote von außerhalb des Auktionshauses gekommen. Also über Telefon und E-Mail und nach wie vor über schriftliche Gebote.

**Möchten die Kunden nicht gerade bei teuren Objekten auch sehen, was sie genau kaufen?** Im Vorfeld auf jeden Fall, und da sind es sogar mehr Kunden geworden. Deutlich zurückge-

gangen sind allerdings Besucher, die bei einer Vorbesichtigung einfach mal schauen und sich informieren wollen. Man muss sich ja anmelden, insofern machen sich nur noch die Kaufwilligen auf den Weg zu uns.

**Wie darf man sich dann die Auktionen am Freitag und Samstag vorstellen?**

Wir haben hier draußen in Riem viel Platz, das ist jetzt ein großer Vorteil. Wenn wir zusätzlich Trennwände öffnen, können über 50 Personen in den Auktionssaal. Das mag nicht viel sein, aber in anderen Häusern sind es vielleicht 15 oder 20. Und wir können in einen zweiten Saal übertragen. Wer wirklich dabei sein will, bekommt einen Platz.

**Tragen Sie am Auktionspult Maske?**

Nein, ich werde aber relativ weit vom Publikum entfernt stehen. Während einer Auktion ist die Maske wirklich problematisch. Die Bieter, die selbst hinter Plastik sitzen oder Masken tragen, wollen unbedingt die Mimik des Auktionators sehen.

**Wie haben sich die Online-Auktionen entwickelt?**

Das Ergebnis ist fast viermal so hoch als vor ein, zwei Jahren. Das hat natürlich damit zu tun, dass die Leute zu Hause saßen und Zeit hatten. Vor allem gab es kaum Möglichkeiten, Geld auszugeben – auch nicht auf Kunstmessen. Das alles hat auch dazu geführt, dass unsere Verkäufer mehr Vertrauen ins Internet gewonnen haben. Aber das ist ja in allen Bereichen zu beobachten.

**Gibt es konkrete Zahlen zum Anstieg der reinen Internet-auktionsumsätze?**

Das ist schwierig, weil unser Gesamtumsatz im letzten Jahr um 20 Prozent zugenommen hat, aber allein im Mai konnten wir eine Verachtfachung der Zahlen bei unseren Online-Only-Auktionen gegenüber dem Vorjahr beobachten.

**Wo bewegen Sie sich da?**

Im letzten Jahr lag unser Umsatz bei über 60 Millionen Euro. Inzwischen werden etwa 5 Prozent des Umsatzes mit Online-Only-Auktionen gemacht. Das ist enorm, denn auch wenn wir hier schon fünfstellig sind und sicher die 100 000-Euro-Marke noch überspringen, werden da bisher nicht die Paradeobjekte verkauft. Ich gehe aber davon aus, dass wir zukünftig deutlich mehr Werke online als offline versteigern werden.

**Könnte davon auch die junge Kunst profitieren?**

Ich meine schon und wünsche mir das auch. Das betrifft dann aber vor allem die Galerien, die eine ganz entscheidende Aufbaubarbeit leisten. Wenn das wegfällt, können wir irgendwann keinen Sekundärmarkt mehr bedienen. Wir unterstützen das auch, indem wir etwa mit dem Berliner Galeristen Jo-

hann König zusammenarbeiten und ihm letztes Jahr eine Ausstellungsmöglichkeit für seine jungen Künstler geboten haben.

**Johann König hat die Politik vor Kurzem scharf kritisiert und massive Steuersenkungen gefordert. Andernfalls würde der deutsche Kunsthandel sterben. Der amerikanische Top-Galerist David Zwirner hat bereits 30 Prozent seiner Leute entlassen.**

Man muss im Fall der ganz großen Akteure aber auch sehen, auf welches Niveau das dann zurücksackt. Vermutlich auf das Niveau vor 2012 bis 2014, da lief es für Zwirner und die anderen Großen doch ziemlich gut. Corona zwingt die ganze Branche, sich auf das Wesentliche zu besinnen. Haben wir nicht zu viele Dinge nebenbei gemacht, die die Kosten unnötig in die Höhe getrieben haben?

**An was denken Sie konkret?**

Diese ganzen Partys etwa auf den Kunstmessen. Das wird alles mit Kalkül veranstaltet, jeder weiß, was die Konkurrenz macht und will das noch überleben. Man hat sich gegenseitig hochgeschaukelt, aber das ist einfach nicht gesund. Mit den Kosten wurde völlig übertrieben, auch bei den Auktionshäusern. Ich meine, es muss nicht auf jeder Vernissage Champagner ausgetrunken werden.

Christa Sigg

**Ketterer Kunst, Joseph-Wild-Straße 18, München-Riem; Vorbesichtigung nach Anmeldung (☎ 55 24 40) noch heute und Freitag von 10 bis 17 Uhr; Auktionen Freitag: Kunst nach 1945/Contemporary Art/Evening Sale, Samstag: Klassische Moderne und Kunst des 19. Jahrhunderts, www.kettererkunst.de**