

**Springsteen**  
hat ein paar  
Probleme

SEITE 26



**Grossmann**  
wünscht sich  
mehr Mut

SEITE 27



# kultur

ABENDZEITUNG FREITAG, 12. FEBRUAR 2021 / NR. 35/6

TELEFON 089.23 77-3100

E-MAIL KULTUR@AZ-MUENCHEN.DE

# Die Kunst der Krise

*Das Auktionshaus Ketterer ist so erfolgreich wie nie. In der Pandemie hätte auch alles ganz anders kommen können – so, wie für viele Künstler und Galerien. Der Staat darf das auf keinen Fall aussitzen, findet der Firmenchef*

Sein Optimismus ist unverwundlich. Beim ersten Lockdown im März 2020 wurde Robert Ketterer dann doch mulmig. Wenn die Märkte zusammenbrechen, wer kauft dann noch Kunst, hat er sich gefragt. Andererseits gab es gut zu tun im Auktionshaus in Riem. Eben erst waren neue Objekte eingetroffen. Also weitermachen, beschloss er mit seinem Team. Und am Ende hat das vermaledeiten Jahr 61 Millionen Euro Umsatz eingespielt und Platz 8 in der Weltrangliste. Ein Gespräch über Bluechips und alte Bücher, digitale Erfolge und die Dringlichkeit von Kultur.

**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 53 Jahren kommt im Unternehmen Kunst unter den Hammer  
Foto: Loredana Larocca

**AZ: Herr Ketterer, um Sie herum bricht vieles zusammen, Messen und Galerien stehen zum Teil vor dem Aus – und Sie blicken auf das beste Jahr Ihrer Firmengeschichte.**

ROBERT KETTERER: Natürlich ist das auch Glück, wir hatten vor Corona schon ein sehr gutes Jahr. Und Krisen verstärken alles, egal in welche Richtung. Beim Lockdown hatte aber nicht allein unser Auktionshaus den Vorteil, dass der Kundenkontakt längst nicht mehr ein nur persönlicher ist. Andernfalls könnte man gar nicht mit Kunden aus der ganzen Welt arbeiten. Trotzdem war 2020 das Jahr, das mir die meisten grauen Haare beschert hat. Ich will das nicht wiederholen, weder für mich noch für die Mitarbeiter.

**Der Finanzmarkt bietet kaum Erträge, treibt das die Anleger verstärkt zur Kunst?**

Man muss beide Seiten sehen. Das Vertrauen in die Geldmärkte ist gering, also setzt man lieber auf beständige Wer-

te, die dazu noch Freude machen. Und selbst wenn das Gemälde an der Wand im Wert vielleicht gerade nicht mehr so hoch eingeschätzt wird, habe ich immer noch etwas, das mir gefällt. Auf der anderen Seite bekommen Verkäufer für ihr Kunstwerk so viel wie nie zuvor. Sie müssen mit diesem Geld aber auch etwas anfangen können. Deshalb kommt momentan sehr wenig auf den Markt.

**Klingt, als müssten Sie den Sammlern die Objekte ab-schwatzen.**

Gute Einlieferungen zu bekommen, war noch nie einfach. Und momentan werden die Verkaufswilligen von den Auktionshäusern förmlich überannt, zum Teil mit Versprechungen, die gar nicht einhaltbar sind. Wer überhöhte Erlöse anbietet, verdient nichts und kann das ganze Drumherum nicht mehr leisten. Das heißt, Beschreibung, Recherche – übrigens auch die Provenienzfor-schung, für die wir eine eigene Abteilung haben –, Präsentation.

**Was ist in Krisenzeiten besonders gefragt?**

Immer die Blue-chips, also die großen Namen, da kann nichts schief gehen. Das habe ich Anfang der 1990er Jahre, in der Krise 2008 und auch jetzt so erlebt. Früher waren das die Expressionisten – das ist inzwischen wieder der Fall. Jetzt sind es die etablierten Nachkriegskünstler. Deshalb sind Krisen gerade für junge Künstler so fatal. Wer die Investition im Hinterkopf hat, wird im Normalfall kaum auf einen unbekanntem Künstler setzen, von dem man nicht weiß, wie er sich entwickelt.

**Von der Kunst vor 1800 lassen Sie konsequent die Finger.**

Bei den alten Meistern fühle ich mich nicht wohl, weil es immer das Zuschreibungsproblem gibt. Man bekommt zudem auch kaum noch Erstklassiges.

**Warum halten Sie partout an alten Büchern fest?**

Da bin ich treu. Wenn man sich für etwas aus gutem Grund entschieden hat, sollte man sich nicht durch Marktströmungen umstimmen lassen. Bei den Büchern pflegen wir eine lange Tradition, und es gibt nicht viel Konkurrenz. Hier finden sich einzigartige Schätze oft schon für relativ kleines Geld. Abgesehen davon ist das



Altes Sujet, junge Interpretation: Fumie Sasabuchis Kugelschreiberzeichnung auf einer Seite der japanischen Vogue steht in der aktuellen „Online Only“-Auktion gerade bei 500 Euro.

Abbildung: Fumie Sasabuchi/Ketterer Kunst

ein hoch spannender Bereich, denn dazu gehören genauso Manuskripte, Autographen, Erstaussgaben, Inkunabeln. Diese wunderbaren Wissensspeicher sind ein wichtiger Teil unserer Kultur. Wir wollen diesen Bereich sogar verstärken.

**Weil das Analoge auch wieder einen besonderen Wert gewinnt?**



Ernst Ludwig Kirchners „Unser Haus“ (1918-22) war mit einem Erlös von fast 1,7 Millionen Euro das Toplos der Dezember-Auktion. Abb: Ketterer

Davon bin ich überzeugt – und das als entschiedener Verfechter der Digitalisierung. Dieses Thema steht bei uns ganz oben. Wir geben seit vielen Jahren einen sechsstelligen Betrag für die interne digitale Weiterentwicklung aus. Das sieht man vielleicht nicht nach außen, aber auch beim Online-Auftritt können Sie sich über unsere

Arbeit ganz detailliert informieren.

**Trotzdem haben Sie immer noch gedruckte Kataloge.**

Aber natürlich. Sotheby's, Christie's und viele andere Häuser haben aus Kostengründen sämtliche Kataloge eingestellt. Das führt dazu, dass viele Objekte im unteren Preisbereich unbeachtet bleiben. Man weiß doch auch langsam nicht mehr, wo man sich noch überall durchklicken soll. Deshalb haben wir die Katalogauflage sogar noch erhöht.

**Zugleich gehören Sie zu den Ersten, die reine Online-Auktionen angeboten haben.**

Seit 2007 – und unter größtem Gelächter der Kollegen. Da schaut doch keiner rein, das ist viel zu früh, hieß es. Und leider war es auch so. Dafür haben wir sehr viel gelernt. Und heute funktioniert es ganz ausgezeichnet, weil wir einen richtig guten Kundenstamm aufgebaut haben.

**Ist das Interesse an reinen Internet-Auktionen seit der Pandemie gestiegen?**

Und wie. Natürlich auch, weil

es keine Alternativen gab, und da meine ich das ganze Spektrum von den Galeriebesuchen über die Messen bis zu den herkömmlichen Auktionen, die alle abgesagt wurden.

**Können Sie Zahlen nennen?**

Wir hatten bis zu fünfmal mehr Besucher als sonst. So konnten wir die bereits sehr guten Umsätze von 2019 im gesamten letzten Jahr fast verdreifachen und im ersten Lockdown sogar verachtfachen.

**Ist die 100 000-Euro-Marke für ein Werk schon geknackt?**

Nein. Wobei es eine Holzskulptur von David Nash fast geschafft hätte. Normal liegen die Preise dafür zwischen 10 000 und 20 000 Euro, die Skulptur, die auf 8000 Euro geschätzt war, schoss dann auf 75 000 Euro hoch.

**Völlig verrückt.**

Das ist sicher extrem. Dass die Ergebnisse deutlich höher sind als bei einer klassischen Auktion, kommt aber immer wieder vor. Gewöhnlich hat man einen Gegenbieter, das schaukelt sich dann hoch, bis der Hammer fällt. Das gibt es bei „Online Only“ nicht. Da endet die Auktion zu einem exakt festgelegten Zeitpunkt. Ein Bieter, der unbedingt zuschlagen will, muss dann Farbe bekennen. Und so können diese Summen zum Schluss innerhalb weniger Sekunden nach oben schnellen.

**Ist das bei Ihnen ein automatisierter Prozess?**

Der Computer ist der Auktionator, und immer am 15. eines Monats fällt bei uns um 15 Uhr der imaginäre Hammer.

**Aber die Millionen-Gemälde wird es weiterhin „live und in Farbe“ geben?**

Unbedingt! Das Entscheidende ist das Vertrauen, das bekommen Sie auch im Internet nur, wenn Sie genauso „live“ verfügbar sind und das seriös machen.

**Dann brauchen auch Sie bald wieder die ganz realen Auftritte wie Galerien und Künstler. Ihr Galeristenfreund Johann König beklagt, die Politik versteht nicht, wie wichtig die Kunst ist.**

Da hat Johann schon recht. Der Staat muss aufpassen, dass er diesen primären Markt nicht verliert. Das geschieht aber, wenn jetzt immer mehr Künstler, Musiker, Literaten, überhaupt Freiberufler in der Kunst- und Kulturszene gezwungen sind umzusatteln. Es gibt bereits eine Menge junger Künstler mit tollen Ideen und Projekten, die auf andere Berufe ausweichen. Von was sollen sie denn leben? Und womöglich noch mit einer Familie? Es braucht dringende Unterstützung, und der Staat kann sich das leisten. Er muss sich nur endlich klar darüber werden, ob er das möchte. Und ich warne davor, das jetzt auszusitzen. Das ist kein Luxusproblem, sondern am Ende ein Identifikationsproblem. Die Kultur ist das, was uns ausmacht.

Christa Sigg

Die nächste Online-Auktion endet am Montag, 15. Februar, um 15 Uhr. Mehr auf [www.ketterer-kunst.de](http://www.ketterer-kunst.de)