



Interview

Die Ein-Euro-Aktion

Die Zukunft ist virtuell – auch für Kunst? Werden Saalauktionen irgendwann aussterben? **Robert Ketterer**, Geschäftsführer des Auktionshauses Ketterer Kunst in München, gibt darauf Antwort. Und er erklärt seine Onlinestrategie

VON AGNES D. SCHOFIELD

Artcollector: Herr Ketterer, wird es irgendwann nur noch online Auktionen geben?

Robert Ketterer: Das glaube ich nicht, denn Life-Auktionen haben eine ganz besondere Atmosphäre. Die Spannung, die im Saal entsteht, wenn 100 Menschen mit angehaltenem Atem auf den nächst höheren Schritt warten, ist mit nichts vergleichbar. Wer da mal dabei war, kann die nächste Saalauktion kaum erwarten. Das heißt aber nicht, dass Online-Versteigerungen kein Potenzial hätten. Ganz im Gegenteil. Ich bin fest davon überzeugt, dass sie wichtiger Bestandteil der Auktionszukunft sind, denn besonders für die jüngere Generation ist der Onlinekauf auch im Kunstbereich Normalität. Es passt einfach zu ihrem Lebensgefühl und Arbeitsstil. Die Internet-Auktion bietet einfach mehr Flexibilität und natürlich auch viel Komfort.

Der Start des Online-Geschäfts mit Kunst war Ende der 1990er-Jahre etwa bei Christie's etwas mühsam, gefolgt von einer allgemeinen Aufbruchstimmung um die Jahrtausendwende. Seit letztem Jahr ist Auctionata, ein Unternehmen, das allein auf virtuelle Auktionen spezialisiert war, insolvent. Wie sind Sie online aufgestellt und was bieten Sie an?

Wir bieten unseren Kunden jeden 15. des Monats eine neue Auswahl interessanter, hochwertiger Objekte vor allem

im Bereich der Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts. Und wir verfügen nicht nur über mehr als zehn Jahre Online-Auktions-Erfahrung, sondern auch über einen in über 60 Jahren gewachsenen, internationalen Käuferstamm, zu dem jährlich rund 20 Prozent Neukunden hinzukommen. Kreativität und innovative Ansätze sind uns wichtig. Daher haben wir beispielsweise die Ein-Euro-Auktion ins Leben gerufen. Hier gibt's alle Werke schon zu einem Startpreis von nur einem Euro - und das ungeachtet der hohen Qualität und des Renommées des Künstlers.

Apropos Qualität. Am Kunstmarkt wurden 2017 insgesamt über 45 Milliarden Dollar umgesetzt, nur acht Prozent davon mit Online-Versteigerungen (vier Prozent im Online-Kunsthandel). Warum dieser recht niedrige, wenn auch ansteigende Prozentsatz? Sind es vor allem die günstigen Kunstwerke, die online den Besitzer wechseln? Und stimmt da noch die Qualität?

Sicherlich war besonders in der Anfangsphase, als die Online-Auktionen noch in den Kinderschuhen steckten, der Ansatz jener, vor allem günstige Kunstwerke online anzubieten. Aber mit zunehmendem Vertrauen der Käufer korrigiert sich das Preisgefüge weiter nach oben. Das klappt natürlich nur dann, wenn die Leistung, der Service und die Qualität stimmen, denn Vertrauen kommt nicht von ungefähr. Deshalb ist es uns so wichtig, die Objekte in unseren Internet-Auktionen mit der gleichen Gewissenhaftigkeit zu behandeln wie alle anderen Werke. **Geben Sie bitte ein bis zwei Beispiele an für Kunstwerke, die demnächst**

bei Ihnen online angeboten werden und die Sie als besonders empfehlenswert erachten.

Das kann ich leider derzeit noch nicht sagen, denn die Internet-Auktionen werden sehr kurzfristig kuratiert. Es wird aber sicherlich ein toller Mix aus Pop-Art, Zero und informeller Kunst werden, da wir ab September den Fokus noch mehr auf Kunst nach 1945 legen werden als bisher.

Es heißt oft, Editionen sowie, pardon, Ramsch und Ladenhüter würden ins Online-Sale ausgelagert. Was ist dran an dieser Behauptung?

Das muss man bei jedem Anbieter individuell überprüfen. Mir ist es extrem wichtig, nicht nur im Saal, sondern auch in unseren monatlichen Online-Auktionen hochwertige Kunst anzubieten, denn für Qualität stand schon mein Vater mit seinem Namen. Somit fungiert der Name Ketterer, der sich auch in der Webadresse www.ketterer-internet-auktion.de wiederfindet, als Gütesiegel. Damit ist unseren Kunden klar, dass sie hier nicht auf einer quasi anonymen Internetseite gelandet sind, sondern dass wir mit all unserer Expertise und Sorgfalt hinter jedem einzelnen Objekt stehen, das hier angeboten wird.

Wird online mehr mit den sogenannten Emerging Artists gehandelt?

Das trifft sicherlich auf den ein oder anderen Anbieter zu. Wir offerieren vorrangig Werke von Künstlern, die bereits eine gewisse Reputation besitzen, denn das ist es, was unsere Kunden suchen. Unser langfristiges Ziel ist es, die hochrangige Offerte der Saalauktionen zu komprimieren und das qualitätsvolle Onlineangebot zu maximieren. ■