

INTERVIEW

# Die Nachfrage lässt die Preise weiter steigen“

Für **Meisterwerke** zahlen Sammler jeden Preis. Doch welchen **Wert hat Kunst?** Nicola Gräfin Keglevich, Senior Director bei Ketterer Kunst, über einen Markt, auf dem die Preise weiter steigen dürften

von HEIKE BANGERT

**450 Millionen Dollar zahlte ein Sammler 2017 für Leonardo da Vincis „Salvator Mundi“. Berechtig? 1958 war das Bild bei Sotheby's in London für 45 Pfund über den Tresen gegangen.**

*Nicola Gräfin Keglevich:* Ein Kunstwerk ist immer das wert, was man selbst bereit ist auszugeben. Offensichtlich war es jemandem so viel wert. Und er war nicht allein. Es gibt ja immer noch den Unterbieter. Gemeinsam haben sie um das Werk gekämpft. Am Kunstmarkt bestimmen wie überall Angebot und Nachfrage den Preis. International gehandelte Kunstwerke treffen auf eine höhere Nachfrage. Ein lokaler Künstler muss sich den Markt erst erarbeiten. Wenn es nur wenige Sammler gibt, dann sind die Preise entsprechend geringer.

**Zu den Sammlern gesellen sich mehr und mehr Investoren. Was unterscheidet die beiden?**

*Keglevich:* Sammler kaufen, weil ihnen die Kunst gefällt und ihnen der Künstler etwas sagt. Sie versuchen, eine Sammlung aufzubauen. Investo- ▶

## Vita

### Nicola Gräfin Keglevich

Geb. **1972** in München, Studium der **Kunstgeschichte** in München und Florenz

Berufseinstieg bei Gurr Johns (Art Advisory & Valuation), **2007** Wechsel zu **Sotheby's**, wo sie **2016** die Leitung des Münchner Büros übernimmt

**2021** wechselt sie ins Leitungsteam des Münchner Auktionshauses **Ketterer Kunst**

### DIE LEIDENSCHAFT

zum Beruf gemacht zu haben, empfindet Nicola Gräfin Keglevich als großes Privileg



**August Macke:**  
 „Mädchen mit blauen Vögeln“, 1914.  
 Schätzpreis der Auktion am 10.6.2022 bei  
 Ketterer: zwei bis drei Millionen Euro



**Erich Heckel:**  
 „Kinder“, 1909/10. Schätzpreis der Auktion am  
 10.6.2022 bei Ketterer: 600 000–800 000 Euro

ren hingegen sehen sich eher das Umfeld des Künstlers an. Sie sind gut beraten, die Blue Chips der Kunst zu kaufen, also Top-Namen wie Picasso, Warhol und Richter. Wenn ich zudem auf Top-Qualität achte, habe ich in der Regel ein gutes Investment getätigt, weil die Nachfrage weiter steigen wird.

**Was bedeutet Kunst für Sie?**

*Keglevich:* Kunst ist mein Leben, privat wie beruflich. Da bin ich sehr privilegiert, weil ich meine Leidenschaft zu meinem Beruf machen konnte. Ich bin mit Kunst aufgewachsen. Meine Eltern haben Kulturreisen gemacht und es fertiggebracht, dass wir Museen nicht als Schreckgespenst in unserem Leben gesehen haben, sondern als Bereicherung. Später habe ich dann Kunstgeschichte studiert.

**Erinnern Sie sich an Ihren ersten Kunstkauf?**

*Keglevich:* (lacht) Ich habe es nicht selbst gekauft, sondern meinen Mann dazu überredet. Es war eine sehr schöne Tuschezeichnung von Otto Dill, ein schreitender Löwe. Die Leichtigkeit des Striches, das Lavierende hebt die Dynamik des Löwen hervor. Die Zeichnung werde ich nie verkaufen.

**Und was bedeutet Kunst für die Gesellschaft?**

*Keglevich:* Anfangs spiegelte die Kunst mythologische und christliche Themen wider. Sie brachte uns unsere Herkunft nahe. Die zeitgenössische Kunst ist kritischer und manchmal unbequem. Sie eröffnet die Möglichkeit, die Welt aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten, und bereichert die Welt.

**Wann ist Kunst ein gutes Investitionsobjekt?**

*Keglevich:* Wichtig ist, dass ich mir Künstler ansehe, die schon einen Markt haben. Das sollte sich auf dem Sekundärmarkt, also dem Auktionsmarkt, widerspiegeln. Man sollte sich mit dem Künstler genau beschäftigen, weil nicht jede

Epoche und nicht jedes Werk des Künstlers gleich wertvoll ist. Auch Künstler haben mal schlechte Tage. Top-Qualität und die richtige Epoche ist wichtig. Und dann ist es wie auf anderen Märkten auch: Wenn ich zum höchsten Level einsteige und nicht mehr daran glaube, dass der Preis weiter steigt, bin ich schlecht beraten. Wenn ich allerdings meine Hausaufgaben mache, kann es eine sehr gute Investition sein.

**Gibt es in der Kunst auch die Coca-Colas, die alles überdauern?**

*Keglevich:* Das meine ich mit den Blue Chips der Kunst. Ich habe natürlich keine Glaskugel und weiß nicht, was die nächsten Generationen als erstrebenswerte Kunstwerke erachten. Doch die Vielfältigkeit eines Künstlers ist eine Voraussetzung dafür, dass er interessant bleibt. Ein großer Treiber im Kunstmarkt sind die Asiaten. Sie kaufen jetzt westliche Kunst. Das war vor 15 Jahren noch nicht der Fall. Da hatten sie sich eher auf die eigene besonnen. Heute sind sie an Gerhard Richter und Cindy Sherman interessiert. Durch die Erweiterung des Marktes sind die Preise gestiegen.

**2020 haben die Millennials die Boomer als größte Käuferschicht abgelöst. Haben die Digital Natives denn einen leichteren Zugang?**

*Keglevich:* Die sind in der Tat spekulativer unterwegs, etwa in ganz junger Kunst, die gerade auf den Markt gekommen ist. Auch die NFTs (Non-Fungible Token) sind da sehr gefragt. Aber als Sammler entwickelt man sich. Man fängt mit Werken an, die einem nahe sind, kommt dann aber sehr oft zu älterer Kunst zurück. Das sieht man bei zeitgenössischen Sammlern. Die entdecken häufig die Klassische Moderne und sehen, das die für ihre Zeit auch ganz modern waren.

**Was ist hingegen gar nicht mehr gefragt?**

*Keglevich:* Da gibt es einiges. Möbel gehören dazu. Auch alte Meister waren eine Zeit lang rückläufig. Jetzt finden



überraschenderweise jüngere Sammler wieder Interesse daran. 2010, zwei Jahre nach der Finanzkrise, kam bei der jüngeren Generation das Interesse an Zero-Kunst auf, an Uecker und Yves Klein. Interessant daran ist: Die Zero-Kunst ist ja in den 60er-Jahren als ein Neustart nach dem Zweiten Weltkrieg entstanden. Als Neustart könnte man das auch nach der Finanzmarktkrise verstehen. Die nächste Generation fing wieder von vorn an.

### **In der Zero-Kunst haben sich die Preise ja vervielfacht. Wie erkenne ich die nächste Chance und wo informiere ich mich?**

**Keglevich:** Man sollte sich mit vielen unterhalten und sein eigenes Auge schulen, um zu erkennen, welches das bessere Kunstwerk oder der bessere Künstler ist. Qualität setzt sich immer durch. Es lohnt sich, häufig in Museen zu gehen. Und es ist wichtig, den Markt zu beobachten. Wo werden Künstler vertreten? Welche Kreise sprechen diese an? Am Ende des Tages bestimmt die Nachfrage bei einem begrenzten Angebot den Preis. Das zu analysieren, ist die Kunst.

### **Sie sprechen über das Top-Segment. Was empfehlen Sie Investoren, die mit 3000 Euro einsteigen wollen?**

**Keglevich:** Das ist die gleiche Frage wie am Aktienmarkt. Ich muss mich fragen: Bin ich innovativ und hochspekulativ? Dann gehe ich in eine Galerie und sehe nach jungen Künstlern, die gerade anfangen haben, den Markt für sich zu erobern. Bin ich konservativer, bleibe ich bei etablierten Künstlern. Eine werthaltige und sichere Anlage ist beispielsweise die Klassische Moderne. Es wird keine exponentielle Wertsteigerung von heute auf morgen geben, aber sie sind attraktiv auf längere Zeit. Für Käufer mit einem kleineren Budget sind Druckgrafiken interessant. Es muss nicht immer Öl auf Leinwand sein. Das haben wir bei Andy Warhol gesehen. Die gab es früher noch zu günstigen Preisen.

### **Warhol hatte eine Delle, ist jetzt aber wieder stark im Kommen ...**

**Keglevich:** Absolut. Es sind oft 10-Jahres-Wellen. Dann ist oft ein erster Peak erreicht. Das ist eine Frage von Angebot und Nachfrage. Dahinter steckt: Nach zehn Jahren hat jeder sein Bild gefunden. In der Regel bleiben die Preise dann deutlich über den Anfangspreisen erstmals auf diesem Plateau stehen und entwickeln sich von dort idealerweise weiter.

### **Richter steht als Blue Chip aus Deutschland an der Spitze der gefragtesten noch lebenden Künstler. Wird er sich halten können?**

**Keglevich:** Er wird spannend bleiben. Ähnlich einem Picasso hat er sich immer weiterentwickelt. Wenn ich aber ein früheres, ein mittleres und ein späteres Werk kaufe, zeige ich die Vielfältigkeit des Künstlers. Tritt ein Künstler hingegen auf der Stelle, stellt sich die Frage: Warum sollte ich ein weiteres Werk kaufen, wenn ich schon eines habe?

### **Was sind die Trends nach der Corona-Pandemie?**

**Keglevich:** In den Pandemie Jahren traten die figurative Kunst und eher bekannte Künstler in den Vordergrund. Das hängt vielleicht damit zusammen, dass sich diese im digitalen Format besser verkaufen lassen. Einen Gerhard Richter muss ich mir nicht im Original ansehen. Ich kenne seine Ar-

beiten und seine Farbpalette. Jetzt freue ich mich darauf, auf Kunstmessen zu gehen und Neues zu entdecken. Ich sehe auch sehr viele Arbeiten von Künstlerinnen. Ein zweiter Fokus sind Arbeiten aus neuen Märkten, etwa aus Afrika. Das ist ein großer Trend.

### **2021 sprachen alle von NFTs – und jetzt?**

**Keglevich:** 2021 waren NFTs in der Tat DAS Thema auf dem Kunstmarkt – auf allen Plattformen. Alle großen Häuser haben eine NFT-Auktion nach der anderen veranstaltet. Ich habe das Gefühl, der Hype ist jetzt ein bisschen abgeflacht. Aber es ist natürlich eine tolle neue Technologie für Kunstschaffende. Es wird spannend, es weiter zu verfolgen. Und es ist aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken.

### **Warum zahlen Kunden solch horrenden Preise für ein Kunstwerk, das sie sich noch nicht einmal an die Wand hängen können?**

**Keglevich:** Da sprechen wir überwiegend von jüngeren Käufern. Ein digitales Kunstwerk ist deshalb schon ideal, da ich keine Transport- und Versicherungskosten habe. Durch die Blockchain-Technologie kann es mir keiner nehmen und ich kann es gleich auf meinem iPhone zeigen. Es gibt die Möglichkeit, in den dreidimensionalen Raum zu gehen. Erwin Wurm hat sich dieses Mediums bereits bedient. Und es bietet eine Vermarktungsmöglichkeit für Künstler aus abgelegenen Regionen, die keine Galerie vor der Haustüre haben.

### **Oder doch schade um den Banksy, der für ein NFT zerstört wurde?**

**Keglevich:** (lacht) Stimmt. Aber zum Glück gibt es mehr Werke von Banksy – wenn sie nicht geschreddert werden.

### **Was ist der größte Fehler, den ein Kunstkäufer machen kann?**

**Keglevich:** Der größte Fehler ist es, das Lieblingswerk nicht zu kaufen. Man sollte mutig sein, das auszugeben, was einem das Kunstwerk wert ist. Ich habe es so häufig erlebt, dass Kunden den letzten Schritt nicht gegangen sind und das lange bereut haben. Kunstwerke sind Unikate. Ein Werk kommt maximal zwei- bis dreimal im Leben eines Käufers wieder auf den Kunstmarkt – vielleicht aber auch nie wieder. ■

money motion  
Das Interview auf YouTube  
Sie wollen das Interview mit Nicola Gräfin Keglevich in voller Länge als Video sehen? Dann surfen Sie einfach auf YouTube und genießen Sie die Ausführungen kostenlos!  
Hier geht's zum Video