

Will den Kunstmarkt mit innovativen Ideen  
bereichern – Robert Ketterer, Geschäftsführer  
des Auktionshauses Ketterer Kunst



# Das Haus *für die Kunst*

Für das Auktionshaus Ketterer war 2020 das beste Jahr in der Unternehmensgeschichte – trotz der Pandemie. Entscheidend dazu beigetragen hat Firmenchef Robert Ketterer mit seiner weitsichtigen Digitalstrategie.

HARRIET AUSTEN

**A**uf »das wohl größte Kunstschau- fenster der Welt« ist Robert Ketterer, Geschäftsführer der Ketterer Kunst GmbH & Co. KG, besonders stolz. 23 Meter breit, 7,5 Meter hoch – da ist genügend Platz, um erlesene Kunstwerke auszustellen, die man von der Straße aus betrachten kann. Der Inhaber des Auktionshauses ließ 2008 das neue Firmen- gebäude in München-Riem nach seinen Ideen errichten. Dieser »total entschei- dende Meilenstein« sei mit ein Grund für Rekordumsätze und die Marktführerschaft des Unternehmens in Deutschland. Das »Haus für Kunst«, wie es Ketterer nennt, sei auf die Bedürfnisse der Kunden zu- geschnitten, »und es bedeutet für mich Planungssicherheit, weil ich hierbleiben kann«, sagt Ketterer.

Seine Kunden – Sammler aus mehr als 50 Nationen – liegen ihm naturgemäß besonders am Herzen. Ihnen kann er im hochmodernen, dreistöckigen Auktions- haus alles bieten, worauf sie Wert legen: genügend Parkraum in der Tiefgarage und reichlich Platz, um sämtliche Kunstwerke vor den Auktionen in Ruhe zu besichtigen – mit einladenden Sitzgruppen, leiser Musik, gutem Kaffee und Häppchen. »Das gibt es sonst nirgends«, sagt Ketterer, der auf Details als maßgebliche Stellschrauben setzt. Als ihm einmal eine Besucherin sagte, hier sei es wie in einer Ausstellung, war das »mein schönstes Kompliment«.

Dem Unternehmer ist es gelungen, die 1954 von seinem Vater Wolfgang Ketterer gegründete Galerie mit Weitsicht, Geschick und Ideen zu einem international renom- mierten Auktionshaus umzubauen, das im Coronajahr 2020 den besten Umsatz der Unternehmensgeschichte erzielte und diesen Trend 2021 fortsetzt. Und das vor dem Hintergrund, dass er eigentlich »nie in die Firma wollte« und lieber Skilehrer geworden wäre. Doch der Vater war rigo- ros, ließ die vier Söhne früh hart arbeiten.

Den Job, den er Robert später in der Fir- ma anbot, sah der eher als Provisorium, um Geld zu verdienen. Doch die Erfahrun- gen im Auktionshaus veränderten diese Sicht: »Plötzlich machte es mir Spaß und ich blieb.«

### Der Anfang war schwer

Das Unternehmen hatte zwar einen pas- sablen Ruf in Deutschland, stand aber wirtschaftlich nicht gut da. »Ich hatte Mühe, es wieder aufzubauen«, erinnert sich der heute 52-Jährige. Er spezialisier- te sich und begann mit dem, was er bis heute am liebsten macht: »Reisen, reisen, reisen.« Weltweit auf Akquise unterwegs sein, Sammler besuchen, Kontakte pfl- egen – das ist für ihn eine große Bereiche- rung. »Ich treffe Menschen, die in Kunst und Kultur zu Hause sind, viel erlebt ha- ben und spannende Geschichten erzählen können«, begeistert er sich.

Seine Touren lohnten sich. Er konnte 2001 und 2003 große Sammlungen an Land ziehen. Ab da ging es stetig bergauf. Ihm kam auch zugute, dass das Auktionshaus seinen Namen trägt. »Das schafft Glaub- würdigkeit, Vertrauen, Akzeptanz und Sichtbarkeit«, sagt Ketterer.

Technikaffin, wie der Unternehmer ist, setzte er früh auf das Internet, trieb die Digitalisierung voran und bot 2007 als Erster in der Branche Aukti- onen online an. Jedes Jahr investiert er einen sechsstelligen Betrag in die Weiterentwicklung der Software. Au- ßerdem kaufte er 2500 noch freie Domains von nicht mehr lebenden hochrangigen Künstlern. »Das koste- te mich viel Geld, aber Ketterer steht dadurch bei Google ganz oben«, sagt der Unternehmer lachend.

Der Beginn des ersten Lockdowns im März 2020 war für ihn zunächst ein Schock. Doch dann traf er eine »dras- tische Entscheidung«, wie er sagt. Im

Unterschied zu seinen Kollegen meldete er keine Kurzarbeit an. Er wollte voll ein- satzbereit sein, wenn es wieder losgeht. Und er behielt recht.

»In der Krise steht Kunst als Anlageform ganz oben«, weiß Ketterer aus Erfahrung. Die Auktionen 2020 brachten ihm 30 Prozent mehr Umsatz ein; dabei gingen die Onlineversteigerungen dank seiner Expertise »durch die Decke und vervünf- fachten ihren Umsatz«, so Ketterer. Seine Juni-Versteigerung 2021 erbrachte sogar das beste Saisonergebnis in der Auktions- geschichte Deutschlands. Dennoch wird der Unternehmer nachdenklich, wenn er über die Zukunft spricht. »Äußerst labil«, sei der Markt, man müsse mit allem rech- nen.

Braucht man überhaupt noch Auktions- häuser oder läuft bald alles online? Was bedeutet der beschleunigte Trend zur Digitalisierung? »Ich will auf jeden Fall neue Entwicklungen mitgestalten und den Kunstmarkt mit innovativen Ideen berei- chern«, nimmt sich der Auktionator vor. ■

[www.kettererkunst.de](http://www.kettererkunst.de)

### Zur Person

Robert Ketterer, Jahrgang 1969, arbeitete schon früh in der 1954 gegründeten Gale- rie seines Vaters Wolfgang Ketterer mit. Als 22-Jähriger übernahm er seine erste Auk- tion, seit 1994 ist er Geschäftsführer der Ketterer Kunst GmbH & Co. KG, seit 1997 Alleininhaber. Das Unternehmen ist spezi- alisiert auf zeitgenössische und moderne Kunst des 19., 20. und 21. Jahrhunderts sowie auf wertvolle Bücher. Ketterer Kunst gilt als weltweit umsatzstärkstes Kunstauk- tionshaus in Familienhand (61 Millionen Euro Umsatz, 80 Mitarbeiter, Repräsentan- zen im In- und Ausland).

Robert Ketterer ist verheiratet und hat zwei Söhne.