

*Jubiläumsauktion
Dezember 2026*

KETTERER  KUNST

Private Sales · International Auctions



*„Und am Ende gewinnen immer die Bayern:
So läuft das Spiel im deutschen Auktionswesen.
Nach Abschluss der Sommersaison mit ihren
hochpreisigen ‚Evening Sales‘ moderner und
zeitgenössischer Kunst steht das Unternehmen
Ketterer Kunst, das gerade achtzigjähriges
Bestehen feiert, zum 16. Mal in Folge als
umsatzstärkster deutscher Versteigerer da.“*

Frankfurter Allgemeine

Ursula Scheer, 27. Juni 2026

*Wir freuen uns auf
Ihre Einlieferung.*

80 Jahre Ketterer
Jubiläumsauktion
4./5. Dezember 2026
Jetzt einliefern!

Eine Bilanz, die sich sehen lassen kann.

Rekorde, internationale Reichweite und
das stärkste Ergebnis der deutschen Auktionssaison.

AUKTION 12./13. JUNI 2026 IN ZAHLEN

16x

in Folge das erfolgreichste
Auktionshaus Deutschlands

3

Weltrekorde

5

Werke über der
Millionen-Marke

70

Werke über
€ 100.000

120.000

internationale Kontakte zu Sammlern, Museen, Stiftungen, Family Offices und Beratern



DAS TEUERSTE WERK DER DEUTSCHEN AUKTIONSSAISON

Wassily Kandinsky
Villa Seeburg am Staffelsee. 1911.
Ergebnis:

€ 5,5 Mio.

DREI WELTREKORDE

Piero Dorazio
Tic-Tac Rosso. 1959/60.

Ergebnis:

€ 2,6 Mio.

*Der bisherige Weltrekord lag
bei € 819.000 (Christie's 2022).*

Emilio Vedova
Tensione, N 4 V. 1959.

Ergebnis:

€ 970.000

Gotthard Graubner
Lapilli. 1995.

Ergebnis:

€ 770.000

Die Grenzen verschwimmen.

Ein persönlicher Blick auf den Kunstmarkt von Robert Ketterer.

Ein Jubiläum ist immer auch ein Anlass zurückzublicken – auf Leistungen, Resultate, stetig steigende Erfolge. Kann man machen. Ebenso leicht fiele mir ein Loblied auf die versierten Kapazitäten meiner Mitarbeiter, jede und jeder ausgewiesener Experte auf seinem Gebiet, getragen von der Liebe zur Sache und dem Willen, jede Aufgabe bestmöglich zu meistern. Doch davon müssen wir Sie nicht überzeugen. Wer mit uns zusammenarbeitet, erlebt es selbst.

Viel wichtiger erscheint mir heute eine andere Frage: Wie gehen wir mit der Transformation unseres Marktes um – und was bedeutet sie für unsere Kunden? Denn der Wandel ist zur allgemeinen Aufgabe geworden, und er beschränkt sich längst nicht auf Klima und Weltpolitik. Er meint ebenso den über Jahrzehnte in bewährter Weise aufgestellten Kunstmarkt, der sich nur zögerlich an neue Gegebenheiten gewöhnt.

Wie sehr sich dieser Markt verändert, sehe ich, wenn ich achtzig Jahre zurückblicke. Als mein Onkel 1946 sein Auktionshaus gründete, saßen im Parkett die Kunsthändler, die Leute vom Fach, und überboten sich gegenseitig. Als mein Vater sich in München niederließ, sorgte sein rasch internationales Renommee dafür, dass Museumsleute und kundige Privatsammler, etwa aus den USA, anreisten. In

meinen Auktionen sind die privaten Kunden heute weit in der Überzahl – und sie kommen aus aller Welt.

Auch die Rollen im Markt waren lange klar verteilt. Die Galerien arbeiteten direkt mit den Künstlern, bauten sie auf und brachten sie einem bestimmten Publikum näher. Wer sich hingegen von einem Werk trennen wollte, verkaufte am besten über eine Auktion, über uns: Das Objekt des Primärmarkts wurde zum Objekt des Sekundärmarkts.

Die Galerien, bei hohen laufenden Kosten unter Druck geraten, haben nun den Sekundärmarkt für sich entdeckt. Sie bieten Werke bekannter oder als Wiederentdeckung gepriesener Künstler an – aus ihrem Depot, aus Nachlässen, aus Sammlungen, die sie bislang mit aktueller Kunst belieferten. Ein zunehmend unregelmäßiges Feld, dem man sich stellen muss.

Freilich, wir haben bislang vieles richtig gemacht. Mit unserer Juniauktion (38,5 Mio. Euro Umsatz) haben wir zum 16. Mal in Folge die Führungsposition im deutschen Auktionshandel bestätigt. Doch was gestern galt, gilt morgen vielleicht schon nicht mehr.

Diesen Wandel verstehen wir nicht als Bedrohung, sondern als Chance. Denn der Sekundärmarkt war immer unser

Markt. Und wir bringen etwas mit, das eine Galerie strukturell nicht leisten kann: den über Jahrzehnte erarbeiteten, direkten Zugang zu den bedeutendsten Sammlern weltweit. Wenn wir Werke von Warhol, Kandinsky, Richter, Beckmann oder Soulages zu Rekordpreisen zuschlagen, gewinnen wir mehr als Schlagzeilen – wir gewinnen die persönliche Verbindung zu genau jenen Sammlern, die für ein bestimmtes Werk international die richtigen sind.

Doch was gestern galt, gilt morgen vielleicht schon nicht mehr.

Eine Galerie verkauft an ihren Kundenkreis. Wir erreichen für jedes Werk den richtigen Käufer – weltweit, egal wo. Mehr als die Hälfte aller Gebote kommt inzwischen aus dem Ausland. Diese Reichweite ist der eigentliche Unterschied. Und der Grund, warum der diskrete Private Sale eine souveräne, bewusst gewählte und im Übrigen sehr

einträgliche Option ist. Wir arbeiten mit derselben Diskretion, wickeln zügig ab – es gibt keine Auktionstermine, an die man gebunden wäre –, und eine makellose Bilanz von achtzig Jahren gibt den Verkaufsinteressenten die nötige Sicherheit.

Nicht jedes Werk gehört zwangsläufig in eine Auktion. Manche entfalten ihr größtes Potenzial im direkten Verkauf, andere in der Dynamik des internationalen Bieterwettbewerbs. Entscheidend ist nicht der Vertriebsweg, sondern für jedes einzelne Kunstwerk die beste Lösung zu finden. Von der ersten Beratung über Provenienz- und Zustandsprüfung bis zur internationalen Vermarktung und sicheren Abwicklung begleiten wir jedes Werk mit derselben Sorgfalt – unabhängig davon, welchen Weg es nimmt.

Tradition war für unser Haus nie Stillstand, sondern immer die Grundlage, sich weiterzuentwickeln. Mit einer makellosen Erfolgsbilanz von achtzig Jahren haben wir das Vertrauen unserer Kunden gewonnen. Ein reibungslos funktionierender Maschinenraum, besetzt mit hervorragenden Experten, wird zusammen mit gewohnt herausragenden Erlösen auch künftig unsere führende Position bestätigen – ganz unabhängig davon, ob der Weg über den Auktionsaal oder den diskreten Private Sale führt.

Gute Frage(n).

Der Kunstmarkt kennt keine einfachen Antworten. Aber gute Fragen. Und fundierte Einschätzungen aus jahrzehntelanger Erfahrung.

Macht ein niedriger Einstiegspreis mein Werk nicht weniger exklusiv?

Was ist Exklusivität? Ein hoher Schätzpreis? Es gibt eine ganze Reihe von Kriterien, die ein Kunstwerk in eine starke Marktposition rücken. Ein seriöses Abwägen, basierend auf fundierter Erfahrung, wird zusammen mit den realistischen Vorstellungen des Einlieferers zu einer aussichtsreichen Taxe führen. Eine günstige preisliche Ausgangsposition wird andererseits den Appetit steigern, und die offensichtlich gute Gelegenheit endet dann wieder mit einem Zuschlag bei einem gediegenen Resultat – oder weit über den Erwartungen. Genau das macht das Auktionsgeschäft so spannend. Man weiß nie, was die Bieter zu manchmal sehr spontanen Aktionen hinreißt.

Ist die klassische Kunstsammlung ein Auslaufmodell?

Kunstsammlungen im traditionellen Sinn unterliegen tatsächlich einer zunehmend kritischen Betrachtung. Das heißt nicht, dass es keine Sammlungen mehr geben wird. Sie werden anders strukturiert sein. Die Grenzen des Sammlerbegehrens verlaufen fließend. Aspekte, die sich auf eine Epoche kaprizieren, auf bestimmte Sujets oder Motive, auf künstlerische Techniken und Medien, etwa Zeichnungen, verlieren zunehmend an Bedeutung als Grundlage einer Sammlung. Was früher als Handschrift einer Sammlung nachvollziehbar war, wird heute von jüngeren Käufern zugunsten einer nicht unbedingt weniger qualitätvollen Konzentration von ausdrucksstarken künstlerischen Formulierungen über den Zustand und zu den Fragen unserer Zeit zusammengestellt.

Kann eine Auktion den Rang und Wert meines Kunstwerks ruinieren?

Ruinieren ist ein hartes Wort. Aber ja, der Preis, zu dem ein Kunstwerk in einer Auktion aufgerufen wird, findet im Falle eines Rückgangs seinen Niederschlag in den offiziellen Datenbanken (artprice, artnet etc.). Ein weiteres Angebot in einer Versteigerung oder im Kunsthandel müsste unter diesem Limit liegen, wenn man ihm gute Chancen einräumen will. Durch genaue Prüfung des Kunstwerks (Erhaltungszustand, Provenienz, Marktfrische und natürlich künstlerische Qualität) vermeidet ein erfahrenes, verantwortungsbewusstes Auktionshaus wie Ketterer Kunst derartige Fehleinschätzungen und wird den Einlieferer unter Berücksichtigung aller relevanten Gesichtspunkte eingehend beraten.

Sind nur die Highlights meiner Kunstsammlung interessant – und der Rest wird zurückgelassen?

Keineswegs. Ketterer Kunst widmet sich mit besonderer Sorgfalt ganzen Sammlungen und den damit verbundenen Anforderungen. Beim Zusammentragen einer Sammlung wurden über die Jahre und Jahrzehnte häufig ganz bestimmte Kriterien verfolgt. Es ergibt sich ein Bild, das nicht nur aus Höchstwerten zusammengesetzt ist. Wir versuchen, dieses Bild, zumindest bis zum Beginn der Versteigerung, zu vermitteln. Erst dann wird die Sammlung fragmentiert und den neuen Eigentümern zugeschlagen. Sollten sich in dieser Sammlung zahlreiche Stücke befinden, die nicht dem Charakter und der Struktur unseres Hauses entsprechen, werden wir auf Wunsch gemeinsam eine Möglichkeit suchen, sie anderweitig dem Markt zuzuführen. Seien Sie versichert: Wir finden immer eine Lösung.

Sind Expertenbewertungen wirklich objektiv?

Vertrauen entsteht durch Genauigkeit. Deshalb nehmen sich erfahrene Expertinnen und Experten die Zeit, ein Werk umfassend zu untersuchen, Quellen zu prüfen und ihre Einschätzung sorgfältig zu begründen. Ihre Reputation beruht auf Unabhängigkeit und Verlässlichkeit. Mit den maßgeblichen Experten verbindet uns eine jahrzehntelange Zusammenarbeit, die auf gegenseitigem Respekt und höchsten fachlichen Ansprüchen basiert.

Kann ein Kunstwerk in einer Online-Auktion überhaupt denselben Preis erzielen wie in einer Live-Auktion?

Selbstverständlich. Es gelten die gleichen Betrachtungsweisen für die Bewertung des Kunstwerks. Online-Auktionen schreiben aber, anders als Saalauktionen, einen bestimmten Zeitraum zur Abgabe eines Gebots vor. Live wird quasi à la minute versteigert. Tatsächlich hat sich eingebürgert, dass die Taxen in den Online-Auktionen maximal im niedrigen fünfstelligen Bereich angesetzt sind. Dass den potenziellen Bietern nach oben keine Grenzen gesetzt sind, versteht sich von selbst. Und es ist durchaus nicht selten, dass online überraschend hohe Gebote abgegeben werden. Die Teilnahme an einer „regulären“ Saalauktion via Internet ist ohnehin gang und gäbe in den internationalen Auktionssälen.

Sind digitale Auktionen die Zukunft?

Ein hoher Prozentsatz der Gebote wird heute schon digital abgegeben. Das ist unumgänglich in einer Zeit, in der sich Bieter aus aller Welt und damit allen Zeitzonen an den Live-Auktionen unseres Hauses beteiligen. Allerdings wäre es sehr schade, wenn es eines Tages keine Live-Veranstaltungen mehr gäbe. Die Spannung, das Zögern, das Bietgefecht, schlicht der Moment, in dem ein Preis von den Interessenten für ein Kunstwerk festgelegt wird, der archaische Augenblick des Siegs über den Rivalen wird nicht spürbar, wenn Rationalität und Effizienz die Oberhand gewonnen haben.



Was bewegt den Kunstmarkt?

Pace Gallery und UBS
zu Gast bei Ketterer Kunst.

Drei unterschiedliche Positionen vertraten die Teilnehmer des Panels, das Ketterer Kunst anlässlich der Vorbesichtigung zur Juniauktion veranstaltete. Der Moderator **Felix von Boehm**, Gründer und Geschäftsführer von art/beats, unterhielt sich mit **Carola Wiese**, die als Senior Advisor im Bereich Family Advisory, Art & Collecting bei UBS Global Wealth Management Sammlungen und Family Offices berät (Mitte links), sowie mit **Laura Attanasio**, Leiterin der Berliner Niederlassung der weltweit operierenden Pace Gallery (Mitte rechts). Sie vertrat in diesem Kleeblatt den Primärmarkt. **Robert Ketterer**, der das Familienunternehmen Ketterer Kunst in zweiter Generation seit nunmehr dreißig Jahren führt, gab Einblick in den Sekundärmarkt, speziell aus der Sicht des erfahrenen Versteigerers.



Verfolgen Sie dieses
aufschlussreiche Gespräch
in seiner ganzen Länge
auf kettererkunst.de

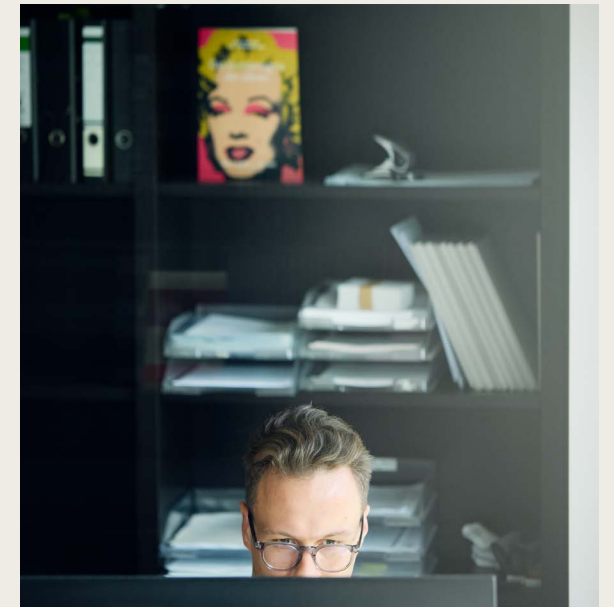
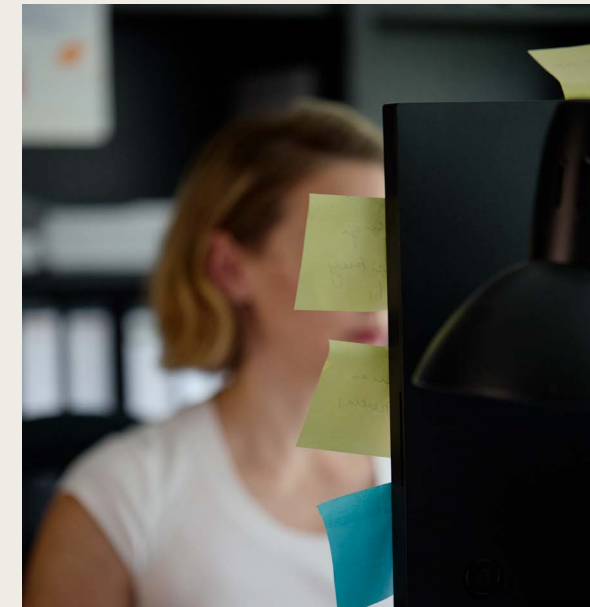
Hinter den Kulissen.

Maschinenraum oder Powerstation – nennen Sie das Herz unseres Hauses wie Sie wollen. Im Hauptsitz in München-Riem nimmt jede Auktion Form an. Und in dieser Substanz entscheidet sich nicht zuletzt, wie gut ein Werk verkauft wird, wie ein Los performt. Dazu gehört, dass die Abläufe von der Einlieferung bis zur Auslieferung einer Arbeit perfekt durchdacht sind, dass eine Arbeit präzise beurteilt und geprüft ist und mit größter Sorgfalt und Aufmerksamkeit behandelt wird.

Wir sind neugierig, wir lieben Kunst, jeder Mitarbeiter, egal ob Mann oder Frau, ob Logistiker, Akquisiteur oder Kunstwissenschaftler, auf seine Weise. Die jeweilige Herangehensweise ist recht unterschiedlich, doch ist in unserem Haus alles mit allem verzahnt. Wir sind überdurchschnittlich ausgestattet: mit famoser Expertise, mit einem reichhaltigen Instrumentarium an Fachliteratur, mit Erfahrung und mit hervorragenden Kontakten zu den internationalen Spezialisten und – nie versiegend – mit reichlich Energie, aus jeder Auktion ein Ereignis mit internationaler Strahlkraft zu machen.



Kundenberatung Auktionen und Private Sales



WIR VERSTEHEN KUNST, WIR VERSTEHEN SAMMLER.

Reden wir nicht drum herum. Akquise ist eine enorme Herausforderung, wieder und wieder. Wir bewältigen diese Herausforderung. Rigoros, das heißt mit hohem Einsatz. Allerdings verfügen wir über ein überdurchschnittliches Potenzial.

Geleitet von einer guten Portion Energie und Neugier setzen wir auf ein immenses Netzwerk, auf bewährt gute und vertrauensvolle Verbindungen zu langjährigen Kunden, auf unsere über Jahre anhaltend steigenden Ergebnisse als Indikator für erfolgreiche Einlieferungen. Wir kennen die hochkarätigen Sammlungen und sind stolz auf dieses Privileg. Unser manchmal fast prophetisches Gespür für Marktentwicklungen erleichtert uns den Zugang zu neuen Sammlerkreisen und -interessen. Wir verstehen Kunst und wir verstehen Sammler. Das sind die wohl besten Voraussetzungen für eine eingehende und sehr persönlich ausgerichtete Beratung. Etwa bei der Umstrukturierung einer Sammlung. Oder bei deren Auflösung beispielsweise aus Altersgründen und um bis dahin unerwartete Erbstreitigkeiten zu vermeiden. Wir haben da gute, individuell angepasste Vorschläge, denn Kunst sollte niemals zum Zankapfel werden.

Wir besprechen ausführlich die beiden recht unterschiedlich gelagerten Möglichkeiten, die unser Haus bei einem Verkauf fachlich, sachlich und juristisch einwandfrei in Ihrem

Auftrag durchführen kann. Sollten Sie Ihr Werk, Ihre Sammlung bevorzugt auf Basis eines Mindestpreises in eine unserer international viel beachteten Auktionen geben wollen, weil dort eine dem Markt oder dem Coup de Foudre zweier Bieter folgende Steigerung zu erwarten ist, unterstützen wir Sie in altbewährter Weise. Sollten Sie jedoch Wert auf Diskretion legen und obendrein eine rasche Abwicklung anstreben, empfehlen wir einen Private Sale. Unter Ausschluss der Öffentlichkeit wenden wir uns, nachdem wir mit Ihnen über eine aussichtsreiche Preisgestaltung gesprochen haben, an potenzielle Interessenten aus unserem nach achtzig Jahren Geschäftsbetrieb naturgemäß imposanten Netzwerk. Als Vermittler und unabhängiger Verhandler.

Grundsätzlich ist der richtige Schätzpreis der Schlüssel zum Erfolg. Mit jahrelanger Erfahrung, permanenter Marktbeobachtung und einem konsequenten Mehraugenprinzip verständigen wir uns im Team auf die perfekte Taxe für ein Kunstwerk.

Geleitet werden wir bei all diesen Aktionen von unserer Expertise. Sie macht uns sicher, stützt Argumentation und Perspektive. Das ist auf einem hart umkämpften Terrain ausschlaggebend – und schafft, ganz wichtig, gegenseitiges Vertrauen. Und schon wird das komplexe Feld der Akquise zum aussichtsreichen Projekt für alle Beteiligten.

KONTINENTE UND GRENZEN SIND KEINE HÜRDE.

Wir, das Kunstwerk und die Logistiker des Hauses Ketterer, lernen uns von Anbeginn recht gründlich kennen. Dabei macht es keinen Unterschied, aus welchen Gegenden dieser Welt die Kunst zu uns kommt. Kontinente und Grenzen sind keine Hürde. Der dazugehörige Papierkram ein eingeübtes Ritual. Die Tücken der Behandlung moderner und zeitgenössischer Skulpturen, Gemälde und Papierarbeiten sind uns seit Jahren vertraut. Freilich machen es die Raffinessen anspruchsvoller Architektur schon beim Abtransport oft nicht leicht. Der Status quo des Erhaltungszustands muss, je nach Empfindlichkeit von Material und Textur, gewahrt bleiben. Nicht nur Gewicht und königliches Format werden zur Herausforderung. Fragile Arbeiten benötigen ganz andere, ganz besondere Beachtung. Manchmal ist ein Kraftakt angesagt, manchmal ein schwebesanntes Gleiten, Berührungen etwa der Malfläche oder der Bronzepatina sind so gut wie verboten, Erschütterungen zu vermeiden. Die Arbeitsstrukturen eines Auktionshauses verlangen jedoch, dass das Werk quasi ständig in Bewegung ist. Vom Fotografieren gegebenenfalls zum Restaurator, auf jeden Fall in die Lagerregale der Katalogisierungsabteilung, dann zur Hängung mit kunstgerechter Lichtregie für die Vorbesichtigung und schließlich in den Auktionssaal.

Oft begleiten wir die Werke zu ihren neuen Eigentümern, wo sie (und wir) zur Platzierung ein letztes Mal mit den Raffinessen ambitionierter Architektur konfrontiert werden und mit hochfliegenden Vorstellungen zur neuen Inszenierung. Zu diesem Zeitpunkt sind uns, den Geduldigen, den Männern mit den krass guten Nerven, viele der Arbeiten quasi schon ans Herz gewachsen – kein Wunder, dass wir auch in kniffligsten Situationen immer eine Lösung finden.





Wissenschaftliche Katalogisierung

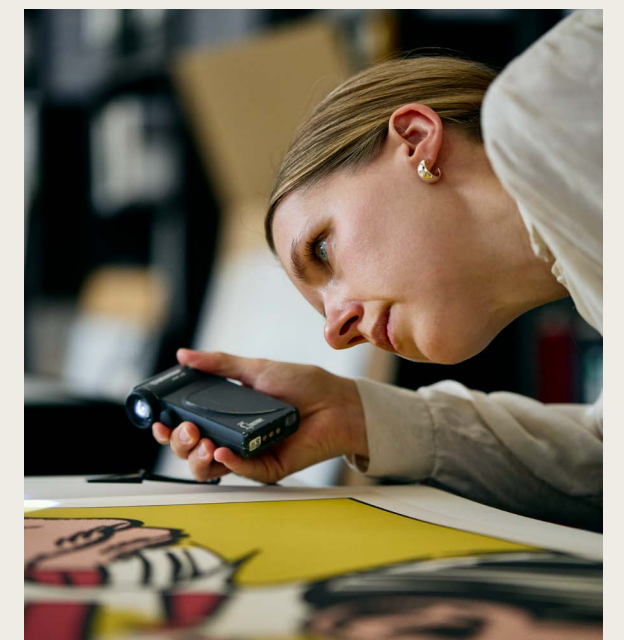
DER HARTE CHECK.

Wir wollen alles wissen, wir haben viel gesehen, wir bleiben immer skeptisch. Vor allem haben wir Mittel, Wege, Erfahrung nicht zu vergessen, die unabdingbare Geduld, um aus einem Kunstwerk alles herauszukristallisieren, was seiner Position im Œuvre des Künstlers – und im Markt – Bedeutung verleiht. Da gelingt unserem Team von sieben Expertinnen oft so manches.

Zahlen, Wortfetzen, Daten auf den Rückseiten eines Gemäldes sind für uns keine Hieroglyphen. Wir entziffern und entdecken Verborgenes. Wir arbeiten wissenschaftlich, prüfen Material und Literatur gleichermaßen. Einfache Lösungen oder Rückschlüsse sind nicht unser Ding. Da kann dann schon mal, wie in unserer vergangenen Auktion, aus einer kleinen Landschaft von Gabriele Münter ein Gemälde von Wassily Kandinsky werden. Gesichert, eindeutig nachvollziehbar und somit auch marktfrisch. Unabhängig davon,

ob ein Kunstwerk seinen Auftritt in einer unserer weltweit beachteten Auktionen hat oder ob es durch einen Private Sale von uns diskret weitervermittelt wird, wir begutachten, geben Einschätzungen zur Marktrelevanz. Eventuelle Zweifel etwa an der Echtheit und Datierung räumen wir aus.

Besonders wichtig ist uns die Pflege einer spezialisierten Schwarmintelligenz, der Austausch innerhalb unseres Teams, aber auch mit externen Experten und internationalen Institutionen, gegebenenfalls mit dem Nachlass oder den Künstlerstudios. Wir arbeiten eng mit unserer Abteilung für Provenienzforschung zusammen. Ein Kunstwerk, das durch unsere Hände geht, hat entlang seines manchmal langen, verwinkelten Lebenswegs einen harten Check absolviert. Zum Wohl der Kunstgeschichte (manchmal), der Einlieferer (häufig) und der neuen Eigentümer (ganz bestimmt).



SPURENSUCHE.

Manchmal beginnt unsere Recherche mit einem vergilbten Brief, einem Ausstellungskatalog oder einer handschriftlichen Notiz. Aus solchen Hinweisen setzen wir die Geschichte eines Kunstwerks Stück für Stück zusammen. Wir recherchieren Besitzfolgen, prüfen historische Quellen und verfolgen Spuren, die uns in Archive, Museen und Privatsammlungen auf der ganzen Welt führen.

Seit mittlerweile zwölf Jahren gibt es bei Ketterer Kunst eine eigene Abteilung für Provenienzforschung. Fünf feste Mitarbeiter bündeln kunsthistorisches Fachwissen, wissenschaftliche Recherche und internationale Zusammenarbeit. Gemeinsam mit Museen, Archiven und Forschungseinrichtungen weltweit klären wir die Herkunft von Kunstwerken und schließen Lücken in ihrer Geschichte. Dabei geht es nicht allein um NS-verfolgungsbedingt entzogene Kultur-

güter. Eine fundierte Provenienz schafft Transparenz und Vertrauen. Sie kann rechtliche Risiken minimieren, die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf schaffen und sich positiv auf den Marktwert auswirken. Zugleich eröffnen historische Dokumente, Sammlungen oder Fotografien neue Perspektiven auf ein Werk.

Unsere Arbeit lebt vom Austausch. Dank eines über Jahre gewachsenen internationalen Netzwerks führen persönliche Kontakte oft zum entscheidenden Hinweis. Aus vielen kleinen Puzzleteilen entsteht so ein belastbares Gesamtbild. Diese Erfahrung setzen wir nicht nur für unsere Auktionen ein. Wir unterstützen auch Sammler, Erben, Stiftungen und Institutionen – von der ersten Einschätzung über wissenschaftlich fundierte Provenienzforschungen bis zur Begleitung komplexer Provenienz- und Restitutionsfälle.



BRANDAKTUELL UND MIT FULMINANTER REICHWEITE.

Es geht um Sichtbarkeit, um Aufmerksamkeit. Die Werke, die wir in den hochkarätig bestückten Auktionen weiterreichen, kündigen wir mit aller Wirkmacht über sämtliche uns zur Verfügung stehenden Kanäle an. Ein Fundus von 120.000 Adressen schafft fulminante Reichweite. Dazu gehören die internationalen Pressemeldungen, deren Strahlkraft bis ans andere Ende der Welt reicht, ebenso wie die sehr persönlich gestalteten Nachrichten an ausgesuchte Sammler, Händler und Institutionen. Wer Instagram nutzt, kommt an uns nicht vorbei. Mit gezielten Werbekampagnen in Kunstmagazinen, auf digitalen Kanälen, bei ausgewählten Partnern sind wir überall präsent.

Die Website ist ein Schatz an Informationen. Diese beschränken sich nicht nur auf das brandaktuelle Angebot, sondern

vermitteln Hintergrundwissen zu den Werken, zum gegenwärtigen und absehbaren Stand des Kunstmarkts, zum Ranking unseres Hauses im Konzert der europäischen Szene. Wir organisieren Panels, gestalten mit unserer innovativ gepolten Grafikabteilung Spezialmagazine mit Mehrwert. Und können es kaum erwarten, die zahlreichen Neukunden, die im Ergebnis unserer Öffentlichkeitsarbeit auf uns aufmerksam geworden sind, als Einlieferer oder Bieter (oder beides in Personalunion) in unserem Haus zu begrüßen.

Auf unseren Schreibtischen, in unseren Gesprächen mit den diversen Presseorganen und in den diversen Unternehmungen kommt schon einiges zusammen, den Überblick verlieren wir deshalb natürlich nicht. Im Gegenteil, wir lieben das kreative Drunter und Drüber.

Buchhaltung & Kundenservice

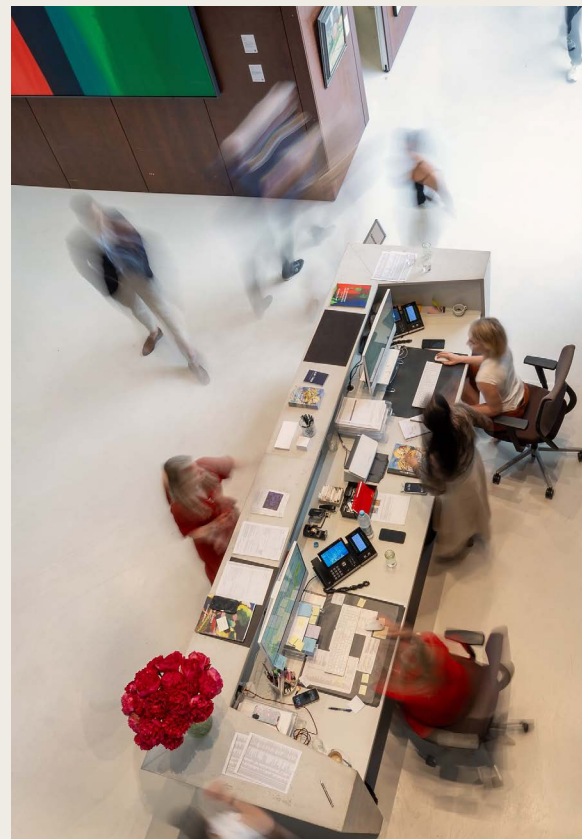


AM ENDE DER SAISON.

Wir lieben Zahlen, unsere Zahlen. In der Regel geben sie Anlass zur Entspannung. Soll und Haben, Eingang und Ausgang. Wir feiern Präzision und Ordnung. Gleichmaßen exzessiv, nüchtern und zeitnah. Erst dann lehnen wir uns mit einem zufriedenen Lächeln zurück.

TRANSPARENT UND ZUGEWANDT.

Im Kundenservice sind wir die ersten Ansprechpartner für Sie. Persönlich in unserem Stammhaus in München-Riem, telefonisch oder über einen ersten E-Mail-Kontakt. Sie werden zuverlässig an die für Sie relevante Abteilung weitergeleitet. Wir versuchen gern, jederzeit und wenn irgend möglich auf Ihre individuellen Wünsche und Fragen einzugehen. Sie sollen sich gut aufgehoben fühlen in einem transparenten, zugewandten Umfeld von Fachleuten und Kunstexperten. Wir verwalten diskret und gewissenhaft Ihre Kontaktdaten und informieren Sie über Neuigkeiten aus unserem Haus, freuen uns insbesondere über Ihren Besuch anlässlich unserer zahlreichen Veranstaltungen, vor allem aber zu den Vorbesichtigungen und Auktionen.



...auch Chefsache



Ergebnisse Auktion Juni 2026

Ein Nobody wird zum Spitzenlos.

Der Wert professioneller Recherche zeigte sich eindrucksvoll bei Wassily Kandinskys *Villa Seeburg am Staffelsee* (1911). Das Gemälde war im *Catalogue Raisonné* nicht verzeichnet. Erst die intensive Forschungsarbeit der Experten der wissenschaftlichen Katalogisierung und der Provenienzabteilung von Ketterer Kunst konnte die Authentizität und Geschichte des Werks zweifelsfrei belegen.

Ausgehend von einem bislang unbeachteten Memorandum Kandinskys, historischen Ausstellungsspuren, seltenen Etiketten der Berliner Galerie „Der Sturm“ sowie weiteren archivalischen Quellen gelang es, die Provenienz des Gemäldes über mehr als ein Jahrhundert nachzuzeichnen und seine Stellung im Werk des Künstlers eindeutig zu bestimmen.

Die spektakuläre Wiederentdeckung wurde zum Höhepunkt der Juniauktion 2026: Mit einem Zuschlag von 5,5 Millionen Euro erzielte *Villa Seeburg am Staffelsee* das beste Ergebnis der deutschen Auktionssaison. Ein Beispiel dafür, welchen Unterschied wissenschaftliche Expertise und sorgfältige Forschung für die Einordnung, Vermarktung und Wertentwicklung bedeutender Kunstwerke machen können.

„Inzwischen kommt keine öffentliche Institution und kein Auktionshaus mehr ohne eine Provenienzabteilung aus. Dabei geht es oft um NS-Raubkunst, aber nicht nur. Der lückenlose Eigentumsnachweis eines Kunstwerks, von der Herkunft über den Verkauf und den Verbleib, ist inzwischen essenziell.“

Süddeutsche Zeitung vom 29.5.2026, Artikel „Der Kandinsky, der ein Münster war“ von Evelyn Vogel über die Recherchen von Ketterer Kunst zu Kandinskys Gemälden „*Villa Seeburg am Staffelsee*“ und „*Bei Oberau*“.



Höchstes Ergebnis
der deutschen
Auktionssaison

Wassily Kandinsky

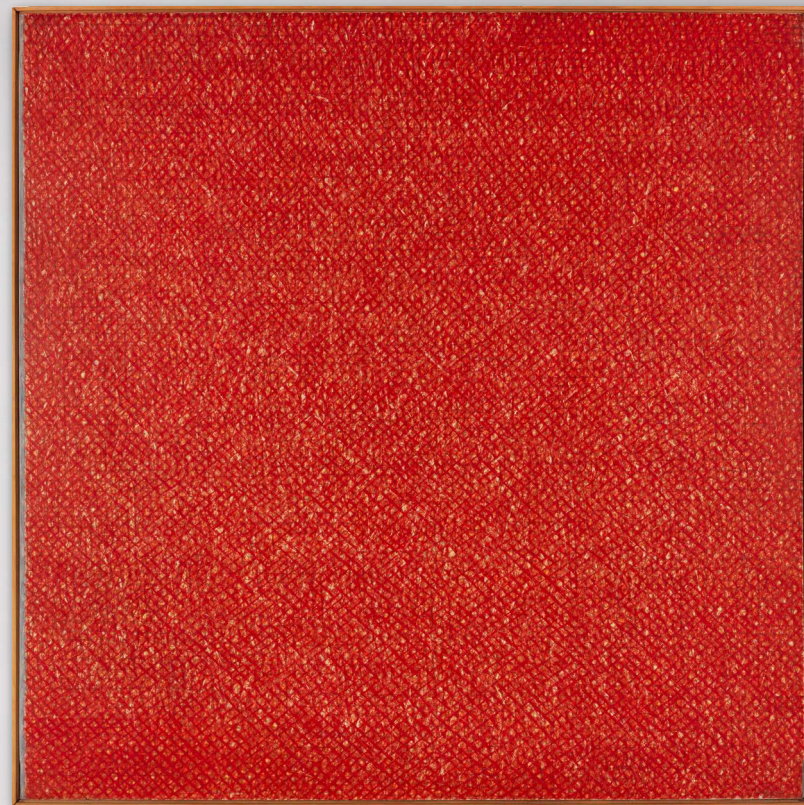
Villa Seeburg am Staffelsee. 1911. Öl auf Malpappe. 33,2 x 44,7 cm.

Evening Sale vom 12.6.2026

Schätzpreis: € 2 Mio.

€ 5,5 Mio.

Steigerung: +175 %



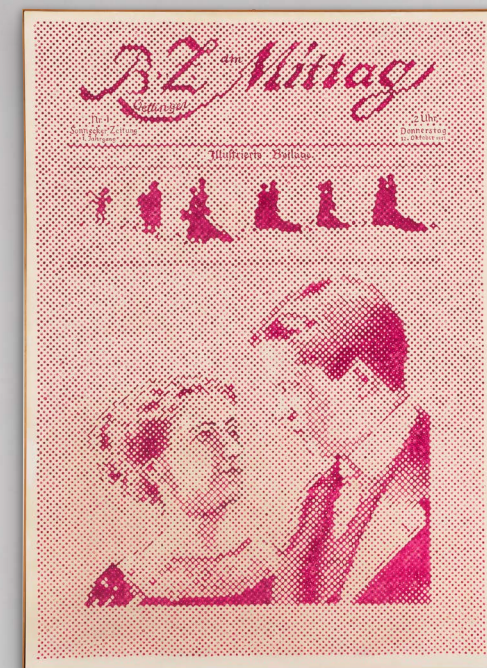
Weltrekord

Piero Dorazio

Tic-Tac Rosso. 1959/60. Öl auf Leinwand. 194,5 x 194,5 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 300.000

€ 2,6 Mio.

Steigerung: +760 %

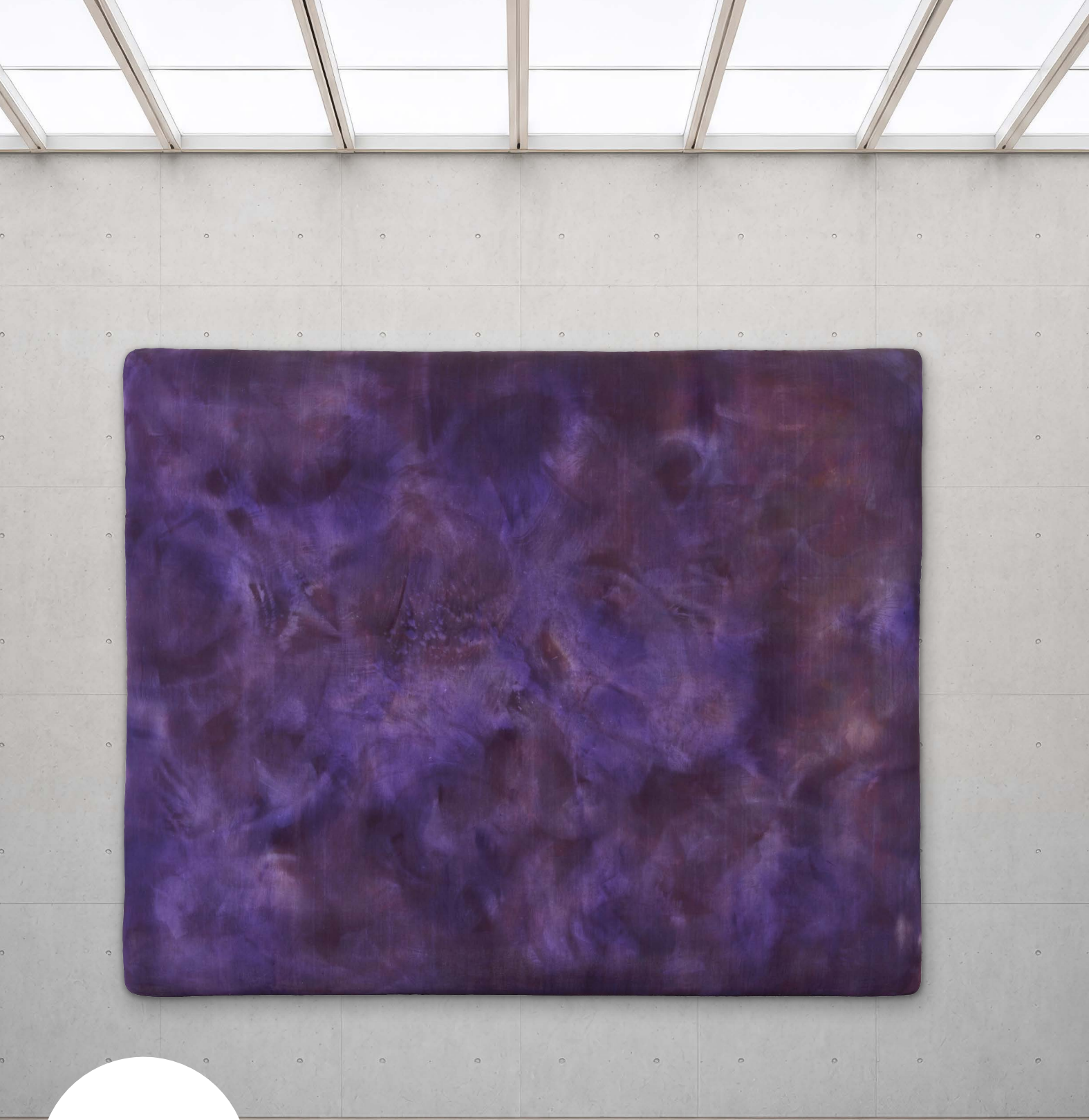


Sigmar Polke

BZ am Mittag. 1965. Dispersion, Öl und Bleistift auf Leinwand. 160 x 114 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 1,2 Mio.

€ 1,6 Mio.

Steigerung: +34 %



Weltrekord

Gotthard Graubner

Lapilli. 1995. Acryl und Öl auf Leinwand, über Synthetikwatte auf Leinwand. Ca. 284 x 355 x 22 cm.

Evening Sale vom 12.6.2026

Schätzpreis: € 400.000

€ 770.000

Steigerung: +94 %

Ergebnisse Auktion Juni 2026



Richard Serra

No. 1. 1969. Antimon-Blei, 3-teilig. Zwei Platten: jeweils ca. 122 x 122 x 2,5 cm.

Evening Sale vom 12.6.2026

Schätzpreis: € 600.000

€ 900.000

Steigerung: +51 %

Ergebnisse Auktion Juni 2026

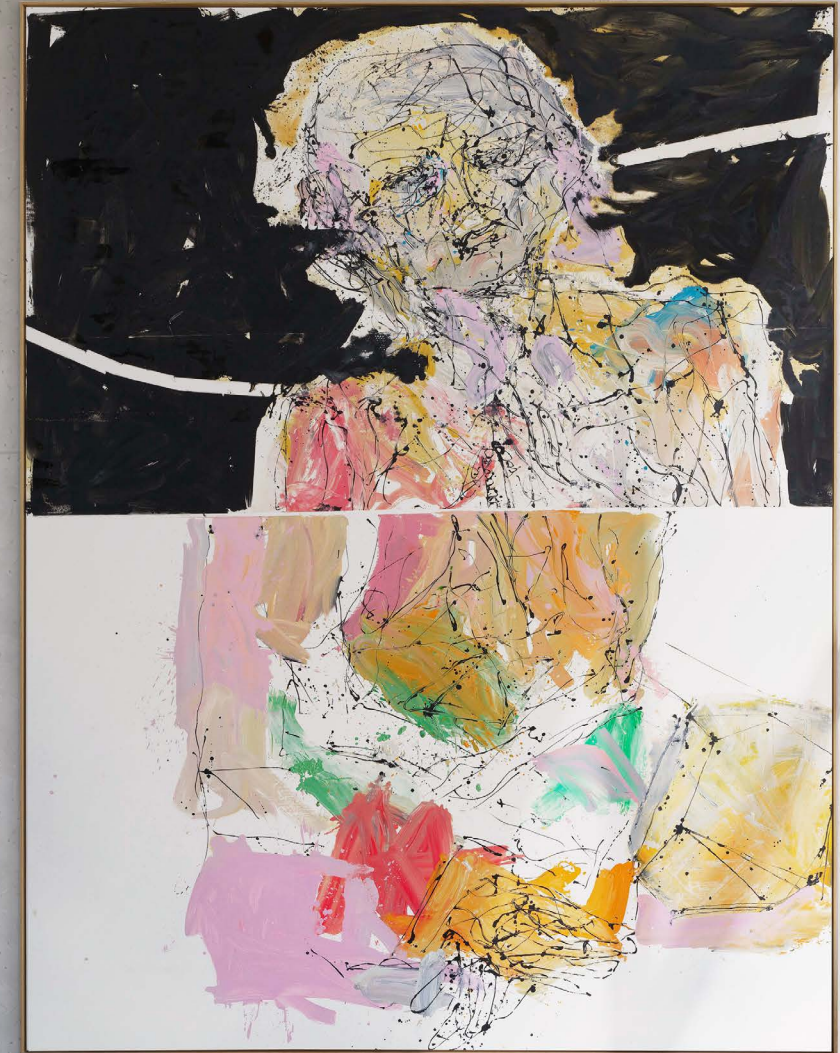


Francis Picabia

Manucode. 1929. Öl auf Leinwand. 100 x 81 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 1 Mio.

€ 1,4 Mio.

Steigerung: +42 %

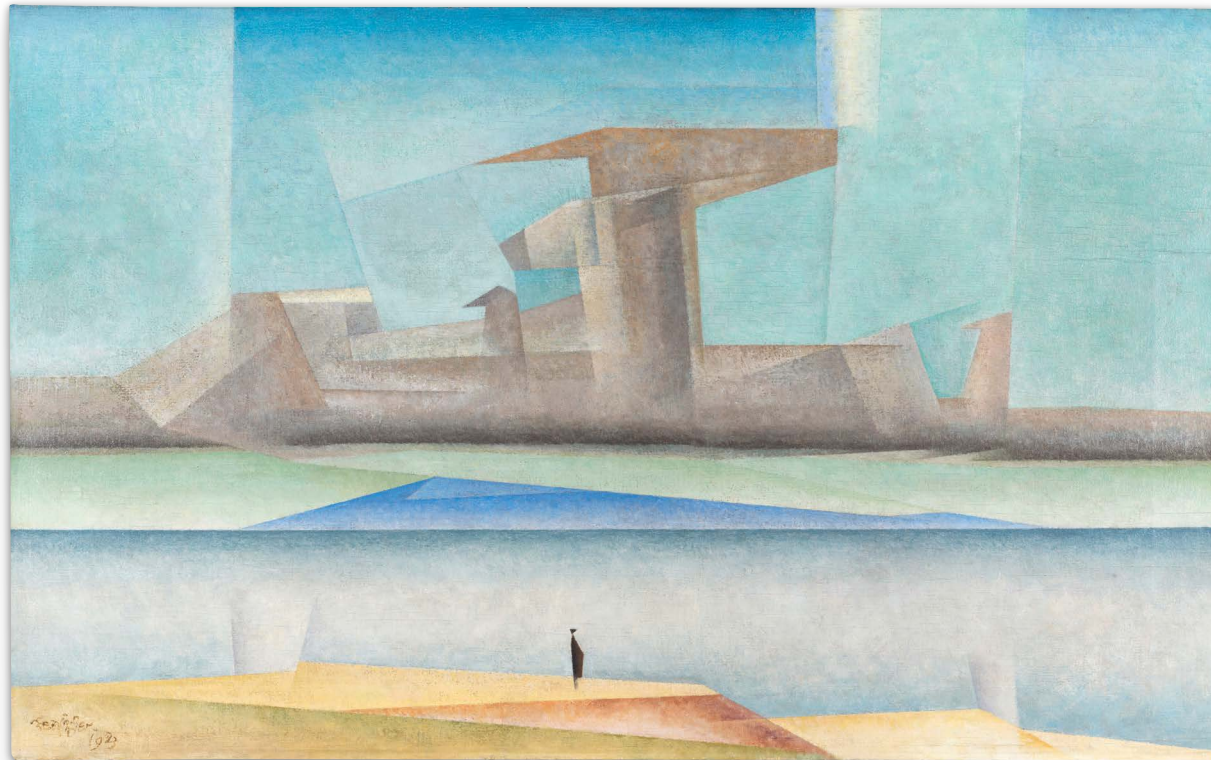


Georg Baselitz

Enddesign. 2011. Öl und Goldbronze auf Leinwand. 400 x 300 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 550.000

€ 970.000

Steigerung: +76 %



Lyonel Feininger

Die Insel. 1923. Öl auf Leinwand. 46 x 74 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 700.000

€ 900.000

Steigerung: +29 %



Lyonel Feininger

At the Sea-Side, Panel I. 1940.
Öl auf Leinwand. 48,3 x 48,3 cm
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 140.000

€ 440.000

Steigerung: +213 %



Lyonel Feininger

The Red Streetsweeper (II). 1920/1949.
Öl auf Leinwand. 40,6 x 50,8 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 200.000

€ 490.000

Steigerung: +145 %

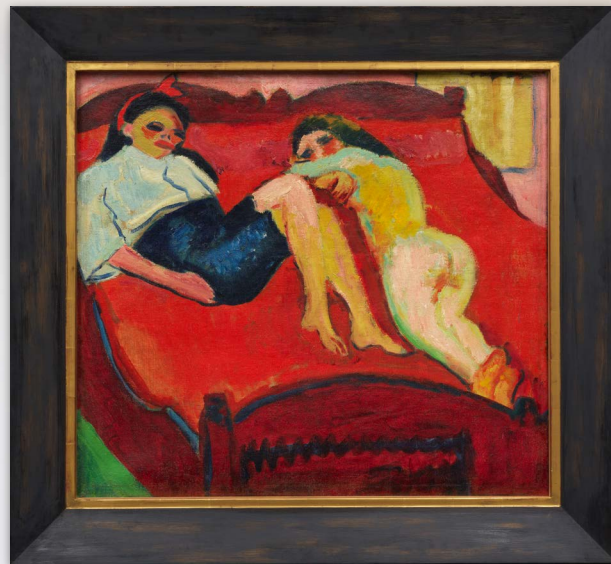
Lyonel Feininger

Hulks. 1923. Öl auf Leinwand. 39,3 x 53,4 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 400.000

€ 570.000

Steigerung: +42 %





Hermann Max Pechstein

Zwei liegende Mädchen. 1910. Öl auf Leinwand. 67 x 73,5 cm.
(Verso: Holzfigur mit Tulpen. 1914.)
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 1,5 Mio.

€ 1,9 Mio.

Steigerung: +29 %



William N. Copley

Blue Angel. 1973. Acryl auf Leinwand. 96,5 x 130 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 80.000

€ 150.000

Steigerung: +94 %



Morris Louis

Dalet Chet. 1958.
Acryl (Magna) auf Leinwand. 232 x 341 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 400.000

€ 620.000

Steigerung: +55 %



Emilio Vedova

Tensione, N 4 V. 1959. Acryl und Sand auf Leinwand. 146 x 196 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 700.000

€ 970.000

Steigerung: +38 %

Weltrekord

Ergebnisse Auktion Juni 2026



Willi Baumeister

Phantom mit roter Figur. 1953.
Öl mit Kunstharz auf Hartfaserplatte. 53,5 x 81 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 250.000

€ 520.000

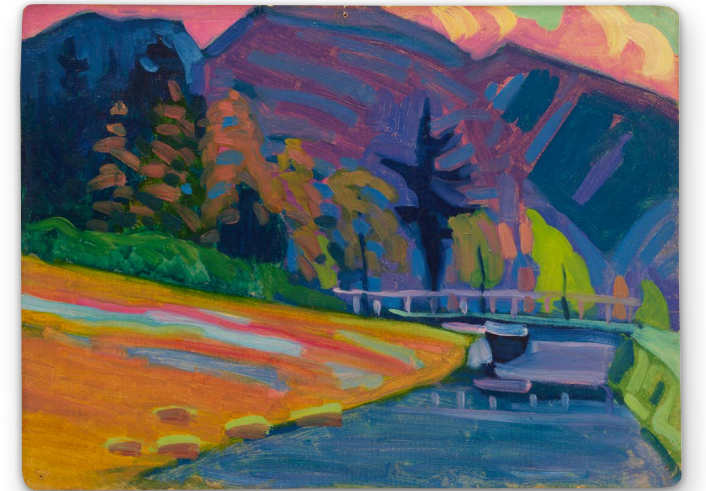
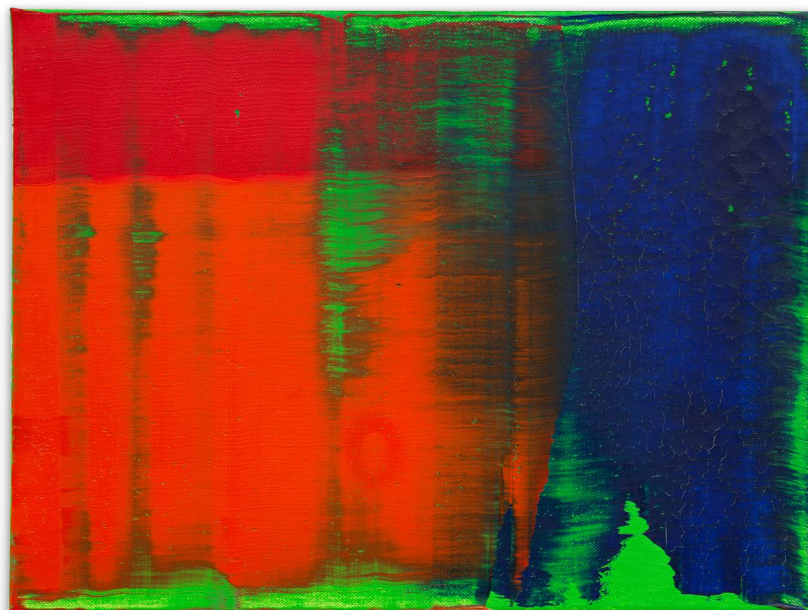
Steigerung: +106 %

Gerhard Richter

Grün-Blau-Rot. 1993. Öl auf Leinwand. 29,8 x 40 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 300.000

€ 540.000

Steigerung: +81 %



Wassily Kandinsky

Bei Oberau. 1908. Öl auf Malpappe. 32,8 x 44,5 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 500.000

€ 650.000

Steigerung: +29 %

Ernst Wilhelm Nay

Motion. 1962. Öl auf Leinwand. 150 x 200 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 500.000

€ 890.000

Steigerung: +78 %





Andy Warhol

Queen Elizabeth II (Royal Edition). 1985.
Farbserigrafie mit diamond dust. 100 x 80 cm.
Evening Sale vom 12.6.2026
Schätzpreis: € 150.000

€ 410.000

Steigerung: +175 %

Ergebnisse Auktion Wertvolle Bücher Mai 2026

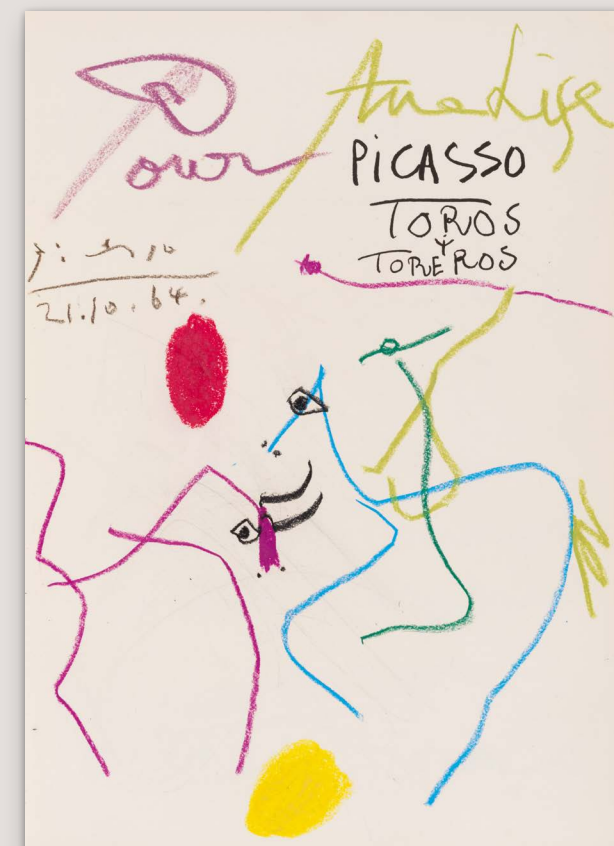


Augsburger Gebetbuch

Deutsche Handschrift auf Pergament, 1498.
Augsburg, 1. Dezember 1498.
Auktion Wertvolle Bücher vom 18.5.2026
Schätzpreis: € 25.000

€ 64.000

Steigerung: +154 %



Pablo Picasso

Toros y toreros.
Mit Widmung u. Orig.-Zeichn.: Pour Annelise,
21 10 64. Köln, DuMont Schauberg 1961.
Auktion Wertvolle Bücher vom 18.5.2026
Schätzpreis: € 15.000

€ 28.000

Steigerung: +86 %

Private Sales.

Warum viele Kunstwerke nie eine Auktion sehen.

Private Sales sind längst eine feste Größe auf dem internationalen Kunstmarkt. Nicola Gräfin Keglevich, Senior Director bei Ketterer Kunst, erläutert, warum manche Meisterwerke nie im Auktionssaal erscheinen.

Private Sales spielen auf dem internationalen Kunstmarkt eine wichtige Rolle, so auch bei Ketterer Kunst. Woran liegt das?

Die Auktion bleibt für viele Werke sicherlich die ideale Verkaufsplattform. Gleichzeitig haben sich der Markt und die Erwartungen von Sammlern verändert. Diskretion, zeitliche Flexibilität, aber auch der gezielte Zugang zu ausgewählten Interessenten spielen dabei eine immer wichtigere Rolle. Deshalb haben sich Private Sales in den letzten Jahren international zu einer festen Säule des Kunstmarktes entwickelt. Auch bei Ketterer Kunst hat dieser Bereich kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Heute begleiten wir regelmäßig Transaktionen in Preiskategorien von 200.000 Euro bis hin zu Werken im zweistelligen Millionenbereich. Entscheidend ist dabei die Frage, auf welchem Weg ein Werk sein volles Potenzial entfalten kann. Genau hierzu beraten wir unsere Kunden.

Viele Galerien bieten heute ebenfalls Vermittlungen im Sekundärmarkt an. Unterscheidet sich die jeweilige Herangehensweise beziehungsweise wie weiß ich als Kunde, wo ich am besten aufgehoben bin?

Für Künstler, die bis vor kurzem noch ausschließlich auf dem Primärmarkt gehandelt wurden, sind die entsprechenden Galerien oftmals der richtige Weg. Bei etablierten Positionen mit einem internationalen Sammlermarkt sind dagegen andere Voraussetzungen ausschlaggebend. Als Auktionshaus stehen wir im absoluten Rampenlicht. Wir suchen die Öffentlichkeit, um auf unser Auktionsangebot aufmerksam zu machen. Durch diese Sichtbarkeit und die Profilierung unseres Hauses wissen die Sammler und Museen weltweit sehr genau, nach welchen Kunstwerken sie bei uns Ausschau halten können. Dies fließt – diesmal unter Wahrung höchster Diskretion – auch in die Vermittlung eines Private Sale ein. Seit acht Jahrzehnten ist Ketterer im Kunstmarkt

tätig, wir pflegen ein internationales Netzwerk von mehr als 120.000 Sammlern. Wir erkennen frühzeitig Trends und wissen, wonach unsere Kunden gezielt suchen. Unsere Erfahrung in beiden Marktformaten – Auktion und Private Sale – ermöglicht es uns, für jedes Werk die individuell passende Vermarktungsstrategie zu entwickeln.

Welche Bedeutung hat dabei das Netzwerk eines Auktionshauses?

Unser Netzwerk ist eine der fundamentalen Komponenten für den Erfolg eines Private Sale. Dahinter stehen gewachsene, vertrauensvolle Beziehungen zu Sammlerinnen und Sammlern, Museen, Stiftungen, Family Offices und Beratern weltweit. Wir kennen die Sammlungsbestände, und wir wissen um die Begehrlichkeiten. Im kontinuierlichen Austausch erfahren wir früh, welche Künstler, Werkgruppen oder Schaffensphasen gesucht werden. So können wir im Private Sale Arbeiten vermitteln, die nie öffentlich angeboten werden, oder gezielt nach einem lange gesuchten Werk Ausschau halten. Gelingt diese passgenaue Verbindung zwischen Werk und Sammler, profitieren beide Seiten gleichermaßen von einem diskreten und individuell abgestimmten Verkaufsprozess.

Woran entscheidet sich, welcher Weg der richtige ist? Auktion oder Private Sale?

Essenziell sind immer das Werk und die Zielvorgaben seines Eigentümers. Manche Werke profitieren durch die Exklusivität des Private Sale. Doch es gibt natürlich auch Arbeiten, die ihren Höchstpreis nur im Bietgefecht einer Auktion erzielen – wie beispielsweise unser Dorazio-Weltrekord von 2,6 Millionen Euro im Juni. Der bis dahin gültige Höchstpreis für ein Werk von Piero Dorazio lag bei 819.000 Euro, erzielt bei Christie's im Juni 2022 (inkl. Aufgeld lt. Artnet.com). In einem Private Sale hätten wir einen deutlich höheren Preis nicht ansetzen können – erst der offene Wettbewerb der Auktion hat das Potenzial des Werks voll ausgeschöpft. Dieses Ergebnis kam für uns dennoch nicht überraschend. Die internationale Nachfrage nach Werken von Piero Dorazio hat sich seit Jahren kontinuierlich entwickelt.



Nicola Gräfin Keglevich, Senior Director bei Ketterer Kunst

Aber auch menschliche Faktoren spielen natürlich eine Rolle. Manche Sammler schätzen die Transparenz eines offenen Bietwettbewerbs, andere bevorzugen die Ruhe einer diskreten Verhandlung. Museen benötigen mehr Vorlauf, um einen Ankauf zu ermöglichen. Auch Zeitdruck beim Verkauf kann gegen eine klassische Auktion sprechen. Ein ganz maßgeblicher Faktor ist die Diskretion. Viele Eigentümer möchten Spekulationen über ihre Verkaufsgründe vermeiden. Genau das war zum Beispiel der Grund für den Private Sale eines Richter-Gemäldes im zweistelligen Millionenbereich, das wir kürzlich erfolgreich an einen Sammler in den USA vermitteln konnten.

Warum lohnt es sich für Sammler, mit ihren Verkaufsgedanken direkt und offen auf Ketterer Kunst zuzugehen?

Weil zunächst einmal jedes Gespräch völlig unverbindlich ist, aber alle Chancen erkennbar macht. Und weil jedes Werk seine eigene Strategie erfordert. Je früher wir die Ziele eines Eigentümers kennen, desto besser können wir beurteilen, ob die Dynamik einer Auktion oder die Diskretion eines Private Sale den größeren Erfolg verspricht. Nicht selten zeigt sich, dass beide Wege möglich wären – entscheidend ist dann, welcher am besten zu Werk, Markt und persönlicher Situation passt.

Was kann man Interessenten raten, wenn sie auf der Suche nach einem bestimmten Werk sind?

Sprechen Sie uns jederzeit gern an und nennen Sie uns Ihre Wünsche hinsichtlich einzelner Künstler, Schaffensphasen oder Motivwahl. Wir setzen uns dann mit Ihnen in Verbindung, sobald ein passendes Werk verfügbar wird – häufig lange bevor es auf den Markt kommt. Auf Wunsch suchen wir auch gezielt nach einer bestimmten Arbeit.

**SUCHEN SIE EIN
BESTIMMTES WERK?
DENKEN SIE ÜBER
EINEN VERKAUF NACH?**

Wir beraten Sie gern persönlich und vertraulich.

privatesale@kettererkunst.de
Tel. +49 (0)89 55244-0

Unsere Repräsentanzen in Ihrer Nähe.

Unsere Repräsentanten sind in Ihrer Nähe, sind sehr gut zu erreichen, kommen auch gern zu Ihnen und geben Ihnen Auskunft zu allen erdenklichen Fragen. Sie sind eine verlässliche Anlaufstation zur Beurteilung der Kunstwerke, von denen Sie sich trennen möchten. Genauestens besprechen sie mit Ihnen das Prozedere zur eventuellen Einlieferung in eine unserer Auktionen. Und sie informieren Sie bis ins

kleinste Detail, falls Sie sich für einen diskreten Private Sale über unser Haus entschließen sollten. Wir sind im Segment der modernen und der zeitgenössischen Kunst die Nummer 1 unter den deutschen Auktionshäusern. Für einen erfolgreichen Private Sale sind wir mit weltweiten Kontakten und einem strategisch bestens ausgebauten Netzwerk hervorragend gerüstet.

Unsere Expertinnen
und Experten
besuchen Sie gern
auch jenseits
unserer Standorte.

Köln



Eva Donnerhack, M.A.
Senior Director in der Repräsentanz Köln
Tel. +49 (0)221 510908-10
e.donnerhack@kettererkunst.de

Cordula Lichtenberg, M.A.
Leiterin der Repräsentanz in Köln
Tel. +49 (0)221 510908-15
c.lichtenberg@kettererkunst.de

EXZELLENZ IM HISTORISCHEN SCHMELZTIEGEL

Seit 2006 im internationalen Kunstmarkt tätig, bringe ich heute fundierte Erfahrung, fachliche Kompetenz sowie ein tiefes Verständnis der kunstmarktbezogenen Zusammenhänge mit. Als Senior Director in der **Kölner Repräsentanz von Ketterer Kunst** berate ich seit 2025 als führende Expertin für moderne und zeitgenössische Kunst Privatsammler ebenso wie institutionelle und Firmensammlungen im Rheinland und dem benachbarten Ausland – traditionell ein historischer Schmelztiegel für maßgebliche Kunstsammlungen. Nach meiner langen Berufserfahrung in Österreich profitiere ich auch weiterhin von meinen dortigen Kontakten. Diskretion, strategischer Sammlungsaufbau, kuratorische Brillanz und marktprägende Expertise sind mein exzellent beherrschtes Instrumentarium bei der Akquise von Kunstwerken für eine unserer großen Auktionen oder für den diskret abgewickelten Private Sale über unser Haus.

„D’après Manet“. Galerie Haas zu Gast bei
Ketterer Kunst in Köln. 4. Sept. – 7. Nov. 2026

KUNSTMARKT-METROPOLE MIT REICHER TRADITION

Nach langjähriger Präsenz in Düsseldorf wurde im Mai 2023 unsere **Repräsentanz in Köln** eröffnet. Mitten im Zentrum in einzigartigen Räumen. Durch meine langjährige Erfahrung im Kunsthandel und als Ausstellungskuratorin war ich speziell im rheinischen Umfeld von Anfang an bestens vertraut mit der in weit überdurchschnittlicher Dichte vorhandenen Sammlerschaft. Die hiesige Galerieszene und die Anziehungskraft der Art Cologne, Deutschlands ältester Kunstmesse, halten Synergien in gewachsener Kunstmarkttradition bereit. Doch ausschlaggebend ist der menschliche Aspekt. Fachkenntnis und Hingabe, eine solide Bewertung und eine gute individuelle Beratung, das und noch viel anderes spielen eine maßgebliche Rolle, um das Vertrauen neuer Kunden, seien es Einlieferer oder Käufer, zu gewinnen. Mit temporären Ausstellungen unterstreichen wir auch in Zukunft das international ausgezeichnete Renommee des Hauses. Unsere Auktionsvorbesichtigungen bieten den Kunstbegeisterten die ideale Möglichkeit, sich mit Ketterer Kunst vor Ort vertraut zu machen. Und vielleicht gelingt es ja eines Tages, ein Werk von Elizabeth Peyton, der von mir grenzenlos bewunderten US-amerikanischen Malerin, für die Auktion oder einen Private Sale zu gewinnen.

Hamburg & Norddeutschland



Louisa von Saucken
Repräsentantin in Hamburg
Tel. +49 (0)40 374961-13
l.von-saucken@kettererkunst.de

FORSCHERDRANG MIT GRÖSSTEM VERGNÜGEN

Angefangen habe ich bei Ketterer Kunst 2008. Alles, was ins Haus kam, ging damals buchstäblich durch meine Hände. Ich fing Feuer. Zum theoretisch-akademischen Wissen aus meinem Studium kam nun die Praxis der Betrachtung mit all ihren Facetten. Die Lernkurve war steil. Dazu gehörte ziemlich von Anfang an, dass ich die weltweiten Auktionen, ihr Angebot, die Ergebnisse, die Tops und Flops regelmäßig akribisch verfolgte. Bis heute ist mir das ein bisweilen fantastisch-sprühendes Vergnügen. Für die Repräsentantinnen und Expertinnen des Akquiseteams bin ich nach wie vor eine zuverlässige Anlaufstelle in Bewertungsfragen. Seit 2017 betreue ich die Einlieferer und die Käufer im **norddeutschen Raum**, reagiere auf Anfragen, nehme vor Ort Kunstwerke respektive Sammlungen in Augenschein, berate und bewerte. Ich habe neben vielem anderen vor allem gelernt, dass man bei der Begegnung mit Kunden (und überhaupt in dieser Branche) authentisch sein muss und Verständnis für die unterschiedlichen Beweggründe aufbringen sollte, die zu einem Verkaufsvorhaben führen. Sei es über eine unserer großen Auktionen oder im von uns organisierten Private Sale. Und man muss brennen, na ja, glühen. Sonst wird das nichts. Ganz besonders glücklich wäre ich, wenn ich eine apokalyptische Landschaft von Ludwig Meidner für Ketterer Kunst gewinnen könnte.

VERBINDUNG SCHAFFEN

Seit vier Jahren leite ich die **Hamburger Repräsentanz**. Davor hatte ich reichlich Gelegenheit, Erfahrung auf dem Kunstmarkt zu sammeln. Sachverstand und ein ergiebiges, über viele Jahre gewachsenes Netzwerk machen meine Akquise-Arbeit zum Vergnügen. Ich bin selbst Hamburgerin, verstehe und schätze die hiesige Kunstszene. Mein Engagement als Vorstand des Förderkreises der Deichtorhallen ermöglicht mir ebenso den intensiven Dialog mit Sammlerinnen und Sammlern. Der nachhaltige Austausch und die gemeinsame Wertschätzung der Kunst sind mir dabei ein Anliegen. Als Repräsentantin überzeuge ich Sammler und Käufer von der hohen Professionalität und dem Erfolg von Ketterer Kunst. Da braucht es Expertise in der internationalen Kunstszene, kombiniert mit Verständnis für aktuelle Preise und die Marktentwicklung. Für die erfolgreiche Beratung und Einschätzung der Kunstwerke zudem Vertrauen und beiderseitigen Respekt. Die regelmäßig stattfindenden Vorbesichtigungstage in befreundeten Hamburger Galerien dienen der Sichtbarkeit im hanseatischen Großraum und bieten natürlich auch die Möglichkeit des unverbindlichen, persönlichen Kennenlernens.

Nico Kassel, M.A.
Repräsentant in Norddeutschland
Tel. +49 (0)171 8618661
n.kassel@kettererkunst.de



Berlin

BEWÄHRTER BEITRAG ZUR SZENE

Nach Stationen im Museum, im Kunstverein und im Kunsthandel habe ich 2015 die **Repräsentanz von Ketterer Kunst in Berlin** übernommen. Die Stadt ist seit mehr als einem Jahrhundert Heimat einiger der bedeutendsten künstlerischen Bewegungen und avantgardistischen Tendenzen – die ideale Grundlage für eine rege Sammeltätigkeit. Ich bin immer wieder beeindruckt von der Fachkenntnis unserer Kundinnen und Kunden. Wir unterstützen sie und beschreiben eingängig die zentralen Verkaufswege unseres Hauses. Zudem ist es mir immer wieder ein besonderes Vergnügen, in unseren schönen Räumen regelmäßig Ausstellungen zu kuratieren. Wir haben Werke aus dem Museum für Konkrete Kunst in Ingolstadt gezeigt, die Sammlung Kurt Fried des Ulmer Museums, die Sammlungen Lenz Schönberg, Olbricht und Hoppe-Ritter vorgestellt sowie in Einzelausstellungen Arbeiten von Karl Hagemeister, Antonio Calderara und anderen präsentiert. Damit leistet Ketterer Kunst einen inzwischen bewährten Beitrag in einer lebendigen, facettenreichen und offenen Szene.



Dr. Simone Wiechers, Repräsentantin in Berlin
Tel. +49 (0)30 88675363, s.wiechers@kettererkunst.de

Aubertin · Bonalumi · Dadamaino · Mack · Megert · Piene · Simeti · Uecker · Zangs
Werke aus der Sammlung Kohlrusch zu Gast bei Ketterer Kunst Berlin. 9. Sept. – 7. Nov. 2026

Frankfurt

Miriam Heß
Repräsentantin in Hessen, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz
Tel. +49 (0)6221 5880038
m.hess@kettererkunst.de



GEMEINSAM ERFOLGE ERLEBEN

Seit vielen Jahren bin ich mit Herz und Verstand Teil von Ketterer Kunst. Als gelernte Kunsthandelskauffrau und erfahrene Ansprechpartnerin begleite ich Einlieferer, Sammler und Käufer mit Engagement. Seit 2007 leite ich die **Repräsentanz im Raum Hessen, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz**. Meine langjährigen Kundenbeziehungen sind geprägt von direktem Kontakt, Verlässlichkeit und gegenseitigem Vertrauen. Gemeinsam entwickeln wir individuelle Lösungen – sowohl für Auktionen als auch für Private Sales. Ein besonderes Anliegen ist mir die Begleitung von hochklassigen Sammlungen. Hier agiere ich diskret, analytisch und mit dem nötigen Feingefühl. Ein Höhepunkt im Jahreskalender sind die Auktionsvorbesichtigungen, die halbjährlich in renommierten Frankfurter Galerien stattfinden. Was mich besonders antreibt? Die Freude, wenn Kunden von meiner Expertise profitieren und wir gemeinsame Erfolge erleben.

Wetterleuchten.

Eine Glosse.

Entfernte Blitze lassen den Himmel aufleuchten, das Donnergrollen bleibt unhörbar. Alles zu weit weg. Wir nennen es Wetterleuchten. Und wissen: Das Unwetter könnte näherkommen. Mit all seiner Wucht. Oder auch nicht.

Es ist und bleibt ein Kreuz mit den Wetterprognosen. Der Deutsche Wetterdienst beschäftigt 2.300 Mitarbeiter, betreibt 183 Wetterstationen und gibt täglich Prognosen heraus, die zu etwa 85 Prozent zutreffen. Das klingt beeindruckend. Bis man bemerkt, dass er damit schlechter abschneidet als ein rheumatischer, aber erfahrener Allgäuer Bauer.

Noch schlechter ist die Trefferquote bei den Kunstmarktpagnosen. Die ähneln bestenfalls dem stets volatilen Witterungsszenario im Hochgebirge. In rasanter Geschwindigkeit, quasi von jetzt auf gleich, reagieren Wind, Wolken, Temperatur und Thermik auf Veränderungen im Zusammenspiel des Systems. Der Ausflug in luftige Höhen kann zum bitterbösen Vabanquespiel werden.

Anders als im Gebirge sind wir auf dem Auktionsparkett nie in Gefahr für Leib und Leben. In absoluter Sicherheit bezüglich Markt und Preisen sollten wir uns allerdings nie wiegen. Hier wie auf dem Mont Blanc regiert die Vernunft. Und die Erfahrung. Wer nun glaubt, sich auf die je nach Temperament und Perspektive blumigen, hämischen, die Endzeit ausrufenden, exorbitante Steigerungen prophezeienden Vorhersagen verlassen zu können, der irrt. Die Erklärung für ein nie ganz zu dechiffrierendes Mysterium ist das Aufeinandertreffen einer Vielfalt von Komponenten. Wie im richtigen Leben. Keine Auktion gleicht der anderen. Jede bildet ein nur grob berechenbares Wettersystem. Diesem

Umstand haben wir zu verdanken, dass jede Versteigerung für teils enorme Überraschungen gut ist. Und der Zeitgeist lacht sich ins Fäustchen, knipst das Wetterleuchten in weiter Ferne an. Flackert so schön. Fair Warning also. Oder jetzt erst recht.

Es gibt so viele Gründe, sich von einem Kunstwerk, gar einer Sammlung zu trennen. Persönlich oder der einigermaßen unzuverlässigen, von allwissenden Beobachtern orakelten Marktentwicklung folgend. Jeder hat seine Berechtigung. Sogar dann, wenn er grade mal einer Laune geschuldet ist. Sei's drum. Fragt man einen erfolgreichen Bieter, weshalb er so weit über sein zuvor gesetztes persönliches Limit gegangen ist, wird er mit den Schultern zucken. Antizipiert hätte er das zuvor niemals. Am Werk war wohl eine Mischung aus aufbrausender Thermik und ungezügelterm Impuls. Und solche Komponenten soll man in eine seriöse Prognose einpflegen? Wie denn? Aus einem hübschen, zunächst absolut ungefährlichen Wetterleuchten kann ja auch im Nu ein fürchterliches Gewitter werden. Oder nicht.

Wirklich sicher wird sich der kunstsinnige Kenner im Duett mit einem sorgfältig und verantwortungsvoll arbeitenden Auktionshaus fühlen. Lupenrein recherchierte Provenienz, nun, die braucht es unbedingt. Großartig, wenn der Auftritt des Werks auf dem Auktionsparkett eine Überraschung wäre. Oder wenigstens eine elegante Premiere nach langen Jahren des behaglichen Rückzugs in angenehmer Gesellschaft. Blitz und Donner, hörbar oder nicht, gehören dann unbedingt zum Spektakel. Aus der sicheren Ferne hübsch anzusehen und nicht viel mehr als ein flüchtiges Phänomen, ein Sinnesreiz.

Annegret Erhard

Kunstwelt in Zahlen.

Alle 36 Sekunden

Rund um die Uhr, Tag für Tag, wechselt irgendwo auf der Welt bei einer Fine-Art-Auktion ein Kunstwerk den Besitzer. Weltweit 2025 auf Fine-Art-Auktionen verkaufte Werke

867.000

Kultur kennt keinen Baustopp

Die Welt sammelt. Und baut Museen. Deutschland ist mit 6.741 Museen Spitzenreiter in Europa. Anzahl Museen weltweit laut UNESCO

2012: rund 65.000
2025: rund 104.000

Die kürzeste Kinovorstellung der Kunstgeschichte?

So lange gewährte VALIE EXPORT Zugang zu dem vor den Brüsten getragenen Kasten ihres „Tapp- und Tastkinos“ (1968).

12 Sekunden

Papier mit Aussicht

Einmal alle Ketterer Kunst-Auktionskataloge der aktuellen Saison übereinandergestapelt – und der Turm ragt ein Viertelkilometer in den Himmel. 102 Meter höher als der Kölner Dom.

259 m

Mehr geht immer

Jackson Pollocks „Number 7a“ (1948) wurde zum teuersten Kunstwerk der Saison (Mai 2026, Christie's, New York). Sein bisheriger Rekord? Fast verdreifacht.

US\$ 181 Mio.

Der günstigste Picasso der Welt?

So viel kostete ein Los für Picassos „Tête de femme“ (1941) im Wert von 1,45 Mio. Euro. 120.000 Menschen nahmen im April 2026 an der Benefiz-Tombola von Christie's in Paris teil.

€ 100

Ausverkauft, bevor es losging

Der Vorverkauf der aktuellen Bayeux-Wandteppich-Ausstellung im British Museum brachte bereits am ersten Tag mehr Eintrittsgeld ein als viele Museen in einem ganzen Jahr.

£ 2,5 Mio.

Der teuerste Sprung ins Wasser

David Hockneys berühmter Pool „Portrait of an Artist (Pool with Two Figures)“ aus dem Jahr 1972 machte ihn 2018 für ein halbes Jahr zum Rekordhalter unter den lebenden Künstlern.

US\$ 90 Mio.

Der erste Hockney

David Hockney selbst verkaufte sein erstes Gemälde „Portrait of My Father“ (1955) auf einer regionalen Kunstmesse in Leeds.

£ 10

The Art Basel and UBS Global Art Market Report 2026, Artnet Price Database, ARTnews, Artnet News ergänzt durch Recherchen in den Online-Angeboten führender nationaler und internationaler Nachrichtenmedien (Stand: 20.7.2026)



Denken Sie über die Veräußerung eines Kunstwerks oder einer Sammlung nach? Sprechen Sie mit uns. Gemeinsam entwickeln wir die passende Vermarktungsstrategie.

Nutzen Sie unsere Expertentage und vereinbaren einen persönlichen Gesprächstermin.

80 Jahre Ketterer.
Ein Name, dem Sammler
seit Generationen vertrauen.



Lesen Sie das Magazin
zum Jubiläum.

Jetzt einliefern!
Jubiläumsauktion
4./5. Dezember 2026

Expertentage in Ihrer Nähe:

Aachen: Mo., 14. September 2026

Essen / Dortmund: Di., 15. + Mi., 16. September 2026

Wuppertal / Düsseldorf: Do., 17. + Fr., 18. September 2026

Cordula Lichtenberg, Tel. +49 (0)221 510908-15, c.lichtenberg@kettererkunst.de

Eva Donnerhack, Tel. +49 (0)221 510908-10, e.donnerhack@kettererkunst.de

Bielefeld / Gütersloh: Mo., 14. + Di., 15. September 2026

Bremen / Hannover: Mi., 16. + Do., 17. September 2026

Kiel / Flensburg + Lübeck: Mo., 21. + Di., 22. September 2026

Nico Kassel, Mobil +49 (0)171 8618661, n.kassel@kettererkunst.de

Stuttgart / Tübingen: Mi., 23. September 2026

Wiesbaden: Di., 29. September 2026

Frankfurt / Darmstadt: Mi., 30. September 2026

Miriam Heß, Tel. +49 (0)6221 5880038, m.hess@kettererkunst.de

Zürich / Basel: Mo., 14. – Mi., 16. September 2026

Nicola Gräfin Keglevich, Tel. +49 (0)89 55244-175, n.keglevich@kettererkunst.de

Wien: Mo., 21. – Di., 22. September 2026

Brüssel: Mi., 23. + Do., 24. September 2026

Amsterdam: Di., 29. + Mi., 30. September 2026

Eva Donnerhack, Tel. +49 (0)221 510908-10, e.donnerhack@kettererkunst.de

Sprechen Sie uns an.

Geschäftsleitung

Robert Ketterer

Inhaber, Auktionator
Tel. +49 (0)89 55244-158
r.ketterer@kettererkunst.de

Bernd Reichle

Geschäftsführer
Tel. +49 (0)89 55244-155
b.reichle@kettererkunst.de

Gudrun Ketterer, M.A.

Auktionatorin
Tel. +49 (0)89 55244-200
g.ketterer@kettererkunst.de

Nicola Gräfin Keglevich, M.A.

Senior Director
Tel. +49 (0)89 55244-175
n.keglevich@kettererkunst.de

Wissenschaftliche Katalogisierung und Provenienzforschung

Dr. Julia Scheu (Ltg. Wiss. Katalogbearbeitung)
Dr. Agnes Thum (Ltg. Provenienzforschung)
Karen Aegidius
Sabine Disterheft, M.A.
Carolin Faude-Nagel, M.A.
Christine Hauser-Terhorst, M.A.
Maximiliane Hausner, M.A.
Dr. Eva Heisse
Dr. Stephan Klingen
Ann-Sophie Rauscher, M.A.
Dr. Katharina Thurmair
Alisa Waesse, M.A.

Contemporary Art

Julia Haußmann, M.A.

Head of Contemporary Art
Tel. +49 (0)89 55244-246
j.hausmann@kettererkunst.de

Bernadette Kiekenbeck

Tel. +49 (0)89 55244-130
b.kiekenbeck@kettererkunst.de

Lennart Holst

Tel. +49 (0)89 55244-131
l.holst@kettererkunst.de

Modern Art

Sandra Dreher, M.A.

Head of Modern Art
Tel. +49 (0)89 55244-148
s.dreher@kettererkunst.de

Julia Schlieder, M.A.

Tel. +49 (0)89 55244-143
j.schlieder@kettererkunst.de

19th Century Art

Sarah Mohr, M.A.

Head of 19th Century Art
Tel. +49 (0)89 55244-147
s.mohr@kettererkunst.de

Wertvolle Bücher

Silke Lehmann, M.A.

Tel. +49 (0)40 374961-19
s.lehmann@kettererkunst.de

Enno Nagel

Tel. +49 (0)40 374961-17
e.nagel@kettererkunst.de

Repräsentanzen

BERLIN

Dr. Simone Wiechers

Tel. +49 (0)30 88675363
s.wiechers@kettererkunst.de

KÖLN

Cordula Lichtenberg, M.A.

Tel. +49 (0)221 510908-15
c.lichtenberg@kettererkunst.de

Eva Donnerhack, M.A.

Senior Director
Tel. +49 (0)221 510908-10
e.donnerhack@kettererkunst.de

FRANKFURT

BADEN-WÜRTTEMBERG
HESSEN
RHEINLAND-PFALZ

Miriam Heß

Tel. +49 (0)6221 5880038
m.hess@kettererkunst.de

HAMBURG

Louisa von Saucken

Tel. +49 (0)40 374961-13
l.von-saucken@kettererkunst.de

NORDDEUTSCHLAND

Nico Kassel, M.A.

Senior Purchasing Manager
Tel.: +49 (0)171 8618661
n.kassel@kettererkunst.de

*Ob 50 oder 5.000 Werke:
Wir begleiten Sammlungen
jeder Größenordnung
mit größter Sorgfalt.*



Termine 2026

15. September
Online Sale Modern & Contemporary Art

15. November
Online Sale Modern & Contemporary Art

23. November
Rare Books, Hamburg

4./5. Dezember
**Jubiläumsauktion 80 Jahre Ketterer
Evening Sale/Day Sale
Contemporary Art, Modern Art, 19th Century Art, München**

Herausgeber: Ketterer Kunst GmbH & Co. KG, Joseph-Wild-Str. 18, 81829 München (AG München: HRA 46730)

Geschäftsführer: Robert Ketterer, Bernd Reichle

Konzept und Redaktion: Anja Häse, Annegret Erhard

Lektorat: Text & Kunst KONTOR Elke Thode

Fotos: © Roderick Aichinger (Cover, U2, S. 3, 10, 11, 12, 15, 18, 19, 46, U3) – © Loredana La Rocca (S. 16, 39, 42) – © Hoffmann.com (S. 43) – © Anna Loh (S. 8, 13, 14, 18/Empfang, 41, 42, 43) – © Alicia Grimme (S. 17)

Credits: Piero Dorazio (S. 22) © VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Gotthard Graubner (S. 24) © VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Sigmar Polke (S. 23) © The Estate of Sigmar Polke, Cologne / VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Lyonel Feininger (S. 28, 29) © VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Ernst Wilhelm Nay (S. 35) © Ernst Wilhelm Nay Stiftung, Köln / VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – William Copley (S. 31) © VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Morris Louis (S. 32) © All Rights Reserved. Maryland College Institute of Art / VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Richard Serra (S. 25) © Estate of Richard Serra / VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Agostino Bonalumi (S. 12) © VG Bild-Kunst, Bonn 2026 – Gerhard Richter (S. 34) © Gerhard Richter 2026 (0149) – Georg Baselitz (S. 13, 27) – Günther Förg (S. 43) © Estate Günther Förg, Suisse / VG Bild-Kunst, Bonn 2026

Trotz intensiver Recherche war es nicht in allen Fällen möglich, die Rechteinhaber ausfindig zu machen. Bitte wenden Sie sich an info@kettererkunst.de. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Onlinedienste und Internet nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Auktionshauses.

Quelle Rekorde: artnet.com (Stand Juli 2026).

Ergebnisse inkl. Käuferaufgeld (ohne USt). Die prozentualen Steigerungen werden vom Schätzwert bis zum Endergebnis berechnet.

KETTERER KUNST DEUTSCHLAND

Auktionen und Private Sales für Contemporary, Modern & 19th Century Art

MÜNCHEN

Joseph-Wild-Straße 18
81829 München
Tel. +49 (0)89 55244-0
info@kettererkunst.de

HAMBURG

NORDDEUTSCHLAND
Holstenwall 5
20355 Hamburg
Tel. +49 (0)40 374961-0
infohamburg@kettererkunst.de

BERLIN

Fasanenstraße 70
10719 Berlin
Tel. +49 (0)30 88675363
infoberlin@kettererkunst.de

KÖLN

Gertrudenstraße 24–28
50667 Köln
Tel. +49 (0)221 51090815
infokoeln@kettererkunst.de

FRANKFURT

BADEN-WÜRTTEMBERG
HESSEN
RHEINLAND-PFALZ

Tel. +49 (0)6221 5880038
infoheidelberg@kettererkunst.de

WWW.KETTERERKUNST.DE