



KETTERER  KUNST



Liebe Kundinnen, liebe Kunden,

Maler arbeiten viel mit Licht und Schatten. „Value“ nennt man das im Englischen. Value – nicht einfach als „Wert“, sondern als Verhältnis von Licht und Schatten verstanden – macht ein Kunstwerk strahlend, interessant und vielschichtig.

In diesem Sinne hatten wir weltweit im ersten Halbjahr 2022 jede Menge „Value“. Licht, Schatten und scharfe Konturen sind in den 2020er Jahren so präsent wie viele Jahrzehnte zuvor nicht.

Glücksgefühl Evening Sale

„Licht“ war für meine Frau und mich sicherlich das Glücksgefühl, das wir beim Evening Sale im Juni empfanden, als sich der Saal bis auf den letzten Platz füllte. Voller als sonst war es auch am zweiten Tag der Auktion. „Endlich wieder zusammen“, rief mir ein langjähriger Bieter zu. Es geht eben nichts über die persönlichen Kontakte und den dadurch möglichen persönlichen Service – und dafür steht unser Familienunternehmen seit Jahrzehnten.

Wir hatten aber nicht nur einen vollen Saal. Wir hatten auch noch nie so viele Bieter:innen aus dem In- und Ausland, die die Auktion im Internet verfolgten oder am Telefon Gebote abgaben. Kunst, Qualität und Spannung – gefragt wie nie.

Die Maler der Brücke – Sammlung Hermann Gerlinger

Besonders das erste Angebot aus „Die Maler der Brücke - Sammlung Hermann Gerlinger“ hatte schon bei den Vorbesichtigungen großes Interesse, auch das der Medien, geweckt.

Deshalb war ich nicht überrascht, dass eines der Spitzenwerke der Sammlung direkt im Saal ersteigert wurde. Was mich aber sehr gefreut hat, war das große Interesse ausländischer Sammler:innen und ausländischer Museen an unserer deutschen „Brücke“-Kunst. Die „Brücke“ hat wieder Konjunktur, erlebt Interesse wie lange nicht. Im Schnitt waren die Bieter:innen für diese Objekte auch deutlich jünger als in den letzten Jahren. Ein gutes Zeichen des Interesses der nächsten Generation.

Viele neue und jüngere Bietende

Jüngere Bieter:innen als je zuvor sahen wir aber vor allem im eigentlichen Boom-Segment „Post War & Contemporary“. Hier gab es besonders viele Gebote aus dem Ausland, nicht zuletzt auch aus Asien und den USA. Dass wir bei Ketterer Kunst in diesem Feld mit internationalen Künstler:innen einen strategischen Schwerpunkt setzen, wird uns mit wachsendem Interesse des internationalen Publikums gedankt.

Direkt nach der Auktion hatten wir unsere Rekordzahlen des ersten Halbjahres 2021 (44 Mio.) wieder erreicht. Der Nachverkauf brachte uns zum Halbjahr sogar auf ein neues Rekordniveau. Es ist die Qualität Ihrer Einlieferungen, die hier überzeugt!

Wie geht es weiter?

Am Rande von Vorbesichtigungen und der Auktion wurden aber auch die Schatten deutlich, die – wie wir jetzt wissen – zu jedem „Value“ gehören. Wie geht es weiter? Was dürfen wir für die Herbstauktion erwarten? „Steht der Kunstmarkt vor einem Dämpfer?“, fragen viele.

Maler:innen nutzen bei Unsicherheit einen Trick: Sie blinzeln, um jenseits der Farben eines Werkes den Blick auf Hell und Dunkel zu werfen: dann entsteht das Big Picture.

Wenn ich „blinzle“, dann sehe ich etwas weniger Hype, aber weiter starke Begeisterung für die Kunst, eine ungebrochene Nachfrage nach Qualität, nach großen Namen, nach Diversifizierung und nach Mobilität des Anlagevermögens. Steigendes Interesse an „Private Sales“ bestätigt das aktuell.

Meine jahrzehntelange Erfahrung in schwierigen Zeiten lässt mich vermuten, dass bei Ketterer Kunst die Nachfrage steigt.

Starker Dollar treibt die Nachfrage nach Zeitgenössischer Kunst

Und ganz konkret: Ich erwarte eine steigende Nachfrage für Kunst nach 1945/Zeitgenössische Kunst aus dem Dollarraum. Der starke Dollar macht Einkaufen in der Eurozone jetzt besonders attraktiv. Unser Marketing stellt sich darauf bereits voll ein.

Insofern sehe ich mit Optimismus, Spannung und Zuversicht auf unsere Herbstauktion. Aus der Sammlung Hermann Gerlinger erwartet Sie Museumskunst. Meine ersten Gespräche mit Einlieferinnen und Einlieferern lassen auch sonst wieder großartige Angebote erwarten.

Auf ein Wiedersehen beim Gespräch über Ihre Einlieferung oder spätestens im Dezember – am liebsten im Saal, aber sehr gerne auch am Telefon oder online.



Ihr Robert Ketterer

Unser Rekordjahr 2022

- Spitzenergebnisse im Juni
- Für die Zukunft aufgestellt
- Sammlung Hermann Gerlinger
- Ihre Sammlung in unseren Händen
- Top 3 in Kontinentaleuropa 2021
- Der deutsche Auktionsmarkt auf Wachstumskurs
- Unser Team

„Es konnten 97 Prozent der 101 Lose abgesetzt werden.
Im Durchschnitt verdoppelte sich [...] bei jedem verkauften Werk
der sogenannte Rufpreis.“

Handelsblatt 17. Juni 2022



Top 10 Ergebnisse aus 2022

- 1 **August Macke** Mädchen mit blauen Vögeln
€ 2.500.000
- 2 **Gerhard Richter** Abstraktes Bild
€ 1.700.000
- 3 **Georg Baselitz** Waldweg
€ 1.350.000
- 4 **Erich Heckel** Kinder
€ 1.350.000
- 5 **Emil Nolde** Rittersporn und Silberpappeln
€ 1.170.000
- 6 **Roman Opalka** 1965/1-∞
€ 750.000
- 7 **Andy Warhol** Goethe (Farbserigrafie)
€ 750.0000
- 8 **Pierre Soulages** Peinture
€ 690.000
- 9 **Emilio Vedova** Ciclo 1962 BB4
€ 640.000
- 10 **Ernst Ludwig Kircher** Wintermondnacht (Holzschnitt)
€ 630.000



Aus unseren Juni-Auktionen



AUGUST MACKE
Mädchen mit blauen Vögeln
(Kind mit blauen Vögeln). 1914.
Öl auf Leinwand.
60 x 82,3 cm (23,6 x 32,4 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 1.800.000
ERGBNIS: € 2.500.000

97% Verkaufsquote im
Evening Sale Juni 2022

GEORG BASELITZ
Waldweg. 1974.
Öl auf Leinwand.
190 x 97 cm (74,8 x 38,1 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 700.000
ERGBNIS: € 1.350.000

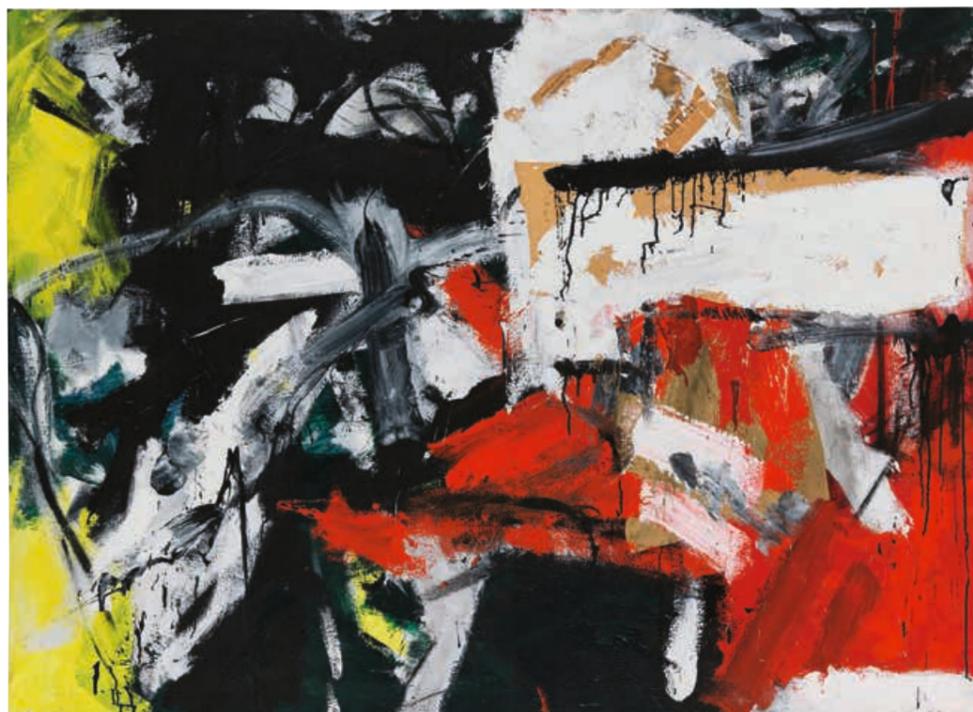


**A. R. PENCK
(D.I. RALF WINKLER)**
Roter Planet. 1999.
Acryl auf Leinwand.
150 x 150 cm (59 x 59 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 100.000
ERGBNIS: € 380.000



EMIL NOLDE
Rittersporn und Silberpappeln. 1929.
Öl auf Leinwand.
74 x 88 cm (29,1 x 34,6 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 500.000
ERGBNIS: € 1.170.000



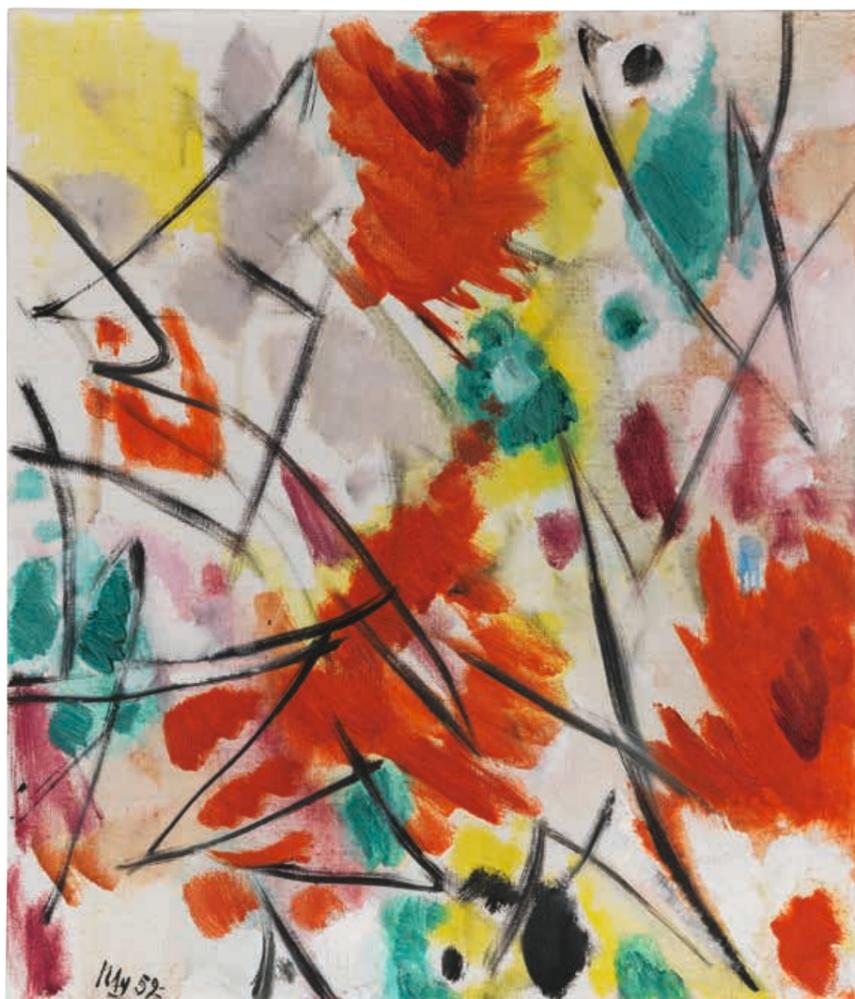


EMILIO VEDOVA
Ciclo 1962 BB4. 1962.
Mischtechnik auf Leinwand.
146 x 201 cm (57.4 x 79.1 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 120.000
ERGEBNIS: € 640.000

CARL SPITZWEG
Der Alchimist. 1840.
Öl auf Papier.
14,8 x 19,5 cm (5.8 x 7.6 in).
Auktion Kunst des 19. Jahrhunderts
vom 11.6.2022
STARTPREIS: € 12.000
ERGEBNIS: € 190.000



ERICH HECKEL
Kinder. 1909.
Öl auf Leinwand.
58,5 x 77,5 cm (23 x 30.5 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 600,000
ERGEBNIS: € 1.350.000
Aus der Sammlung Hermann Gerlinger



ERNST WILHELM NAY
Omikron. 1952.
Öl auf Leinwand.
60 x 52 cm (23.6 x 20.4 in).
Evening Sale vom 10.6.2022
STARTPREIS: € 100.000
ERGEBNIS: € 480.000





PIERRE SOULAGES

Peinture 54 x 73 cm, 26 septembre 1981. 1981.
Öl auf Leinwand.

54,5 x 73 cm (21.4 x 28.7 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 400.000

ERGEBNIS: € 690.000



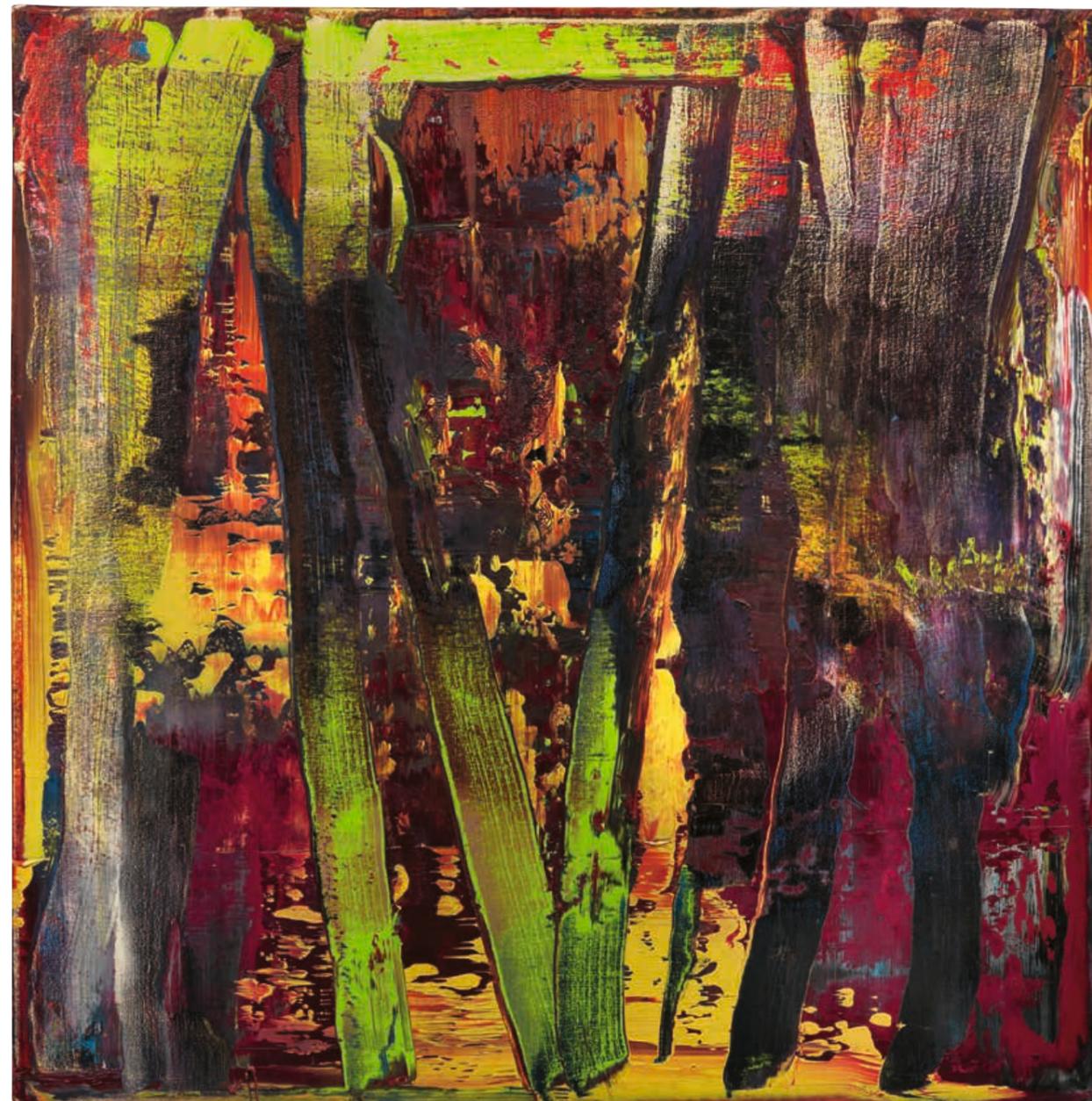
TONY CRAGG

Point of View. 2008.
Edelstahl.
220 x 85 x 73 cm (86.6 x 33.4 x 28.7 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 250.000

ERGEBNIS: € 480.000



GERHARD RICHTER

Abstraktes Bild. 1988.
Öl auf Leinwand.
62 x 62 cm (24.4 x 24.4 in).

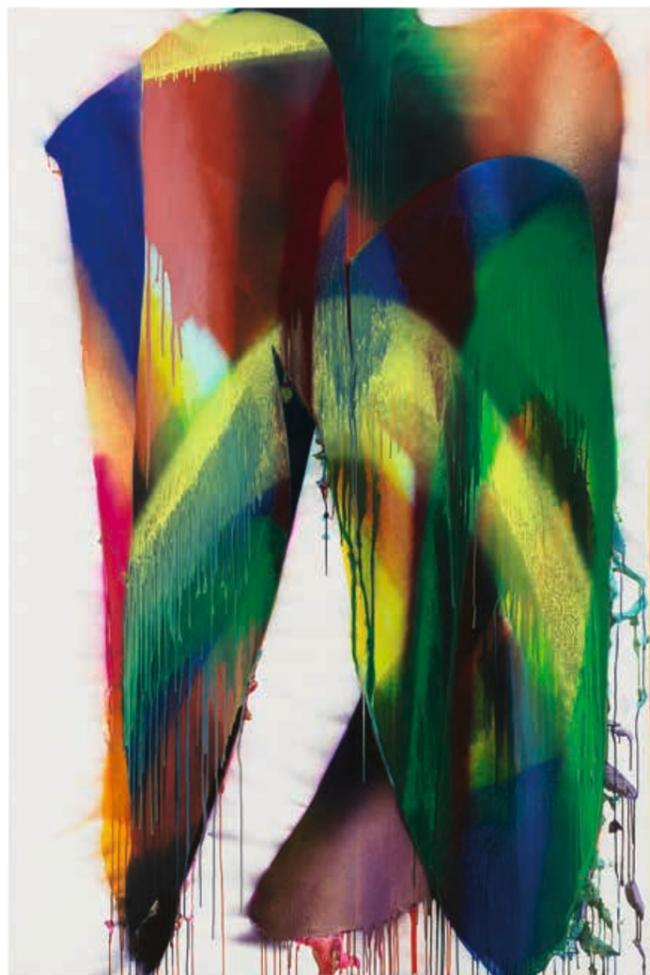
Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 600.000

ERGEBNIS: € 1.700.000

„Mit fünf Millionenerlösen hämmerte sich Ketterer Kunst wieder auf Platz 1 im deutschen Auktionatoren-Ranking“

Handelsblatt, 17. Juni 2022



KATHARINA GROSSE

Ohne Titel. 2016.
Acryl auf Leinwand.
300 x 200 cm (118.1 x 78.7 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 180.000
ERGBNIS: € 400.000



KONRAD KLAPHECK

Im Zeichen der Angst. 1963.
Öl auf Leinwand.
100 x 80 cm (39.3 x 31.4 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 80.000
ERGBNIS: € 390.000



ANDY WARHOL

Goethe. 1982.
Farbserigrafie.
96,3 x 96,3 cm (37,9 x 37,9 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 180.000
ERGBNIS: € 750.000



Dr. Mario von Lüttichau (Wissenschaftlicher Berater), Nicola Gräfin Keglevich (Senior Director), Dr. Sebastian Neußer (Senior Director), Gudrun Ketterer, Robert Ketterer, Anja Häse (Leitung Kommunikation und Marketing), Alexandra Fordham (Leitung Finanzen und Controlling), Peter Wehrle (Geschäftsführer)

Für die Zukunft aufgestellt

Als internationales Familienunternehmen haben wir unsere Geschäftsleitung erweitert.

Ketterer Kunst ist das führende deutsche Auktionshaus von internationalem Rang. Als familiengeführtes Unternehmen haben wir es im Jahr 2021 nach der jüngsten Statistik von artprice 2022 unter die Top 3 Auktionshäuser in Kontinental-Europa geschafft. Aber das ist nur ein Aspekt.

Wir setzen auf Innovation und konsequente Spezialisierung als Schlüssel zu weiterem Wachstum und noch besserer internationaler Marktpräsenz. Digitalisierung und Internationalisierung haben die Anforderungen an das Management stark erhöht. Um unsere Position im starken globalen Wettbewerb weiterzuentwickeln haben wir vor zwei Jahren begonnen, unser Führungsteam breiter aufzustellen.

Mit Nicola Gräfin Keglevich und Dr. Sebastian Neußer hat Ketterer Kunst seinen Zugang zu Sammler:innen und Kunstbegeisterten 2021 deutlich verstärkt. Sie ergänzen Dr. Mario von Lüttichau, Peter Wehrle, Gudrun und Robert Ketterer in idealer Weise. In diesem Jahr hat sich Ketterer Kunst auf der Vermarktungsseite verstärkt und mit Anja Häse erstmals eine Leiterin für Kommunikation und Marketing berufen. Alexandra Fordham hat die neu geschaffene Position Leitung Finanzen und Controlling übernommen.

Marketing und Prozesse werden in den nächsten Jahren stark digitalisiert werden. Aber der Service bei Ketterer Kunst bleibt persönlich, direkt und vertraulich. Viele Kunden sind mit dem hochkompetenten Team bei Ketterer Kunst seit vielen Jahren vertraut: Wir legen Wert auf Qualität, individuellen Service und zufriedene Kunden. Ihr Vertrauen ist unsere Motivation.

Sammlung Hermann Gerlinger



Mit einem „White Glove Sale“ im Juni konnten wir den ersten Teil der Sammlung Hermann Gerlinger spektakulär erfolgreich verkaufen und freuen uns, im Dezember weitere Höhepunkte der Sammlung anbieten zu können.

„Sechs Millionen Euro spielten alleine Expressionisten aus der Sammlung Gerlinger ein: Die Moderne-Auktion bei Ketterer zeigt, wie hoch die Nachfrage nach Arbeiten marktbewährter Künstler ist und bringt das Haus abermals an die Spitze der Branche.“

FAZ, 13. Juni 2022

Vorschau



ERNST LUDWIG KIRCHER

Das blaue Mädchen in der Sonne. 1910.
Öl auf Leinwand.
71 x 81 cm (32.4 x 36.4).

Evening Sale am 9.12.2022

ERICH HECKEL

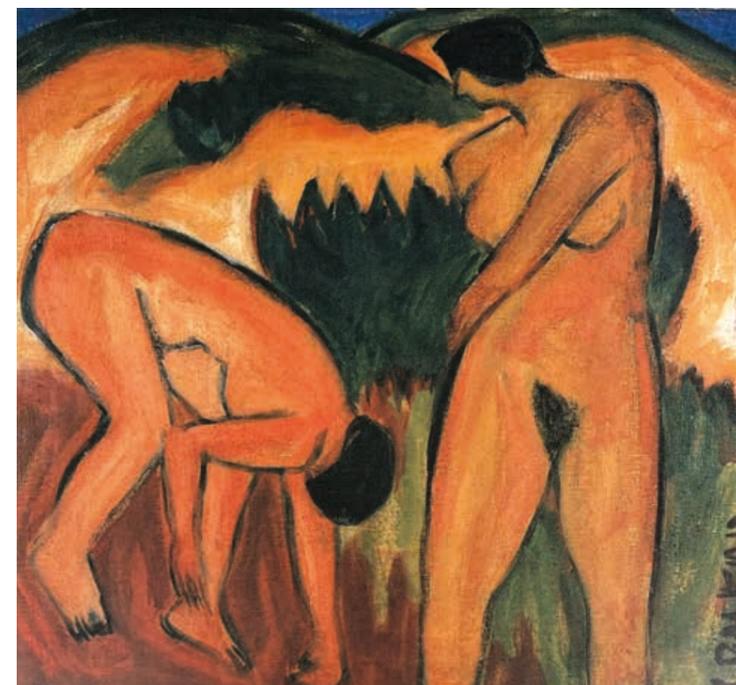
Stehende. 1920.
Skulptur aus Pappelholz.
Höhe: 79 cm

Evening Sale am 9.12.2022

KARL SCHMIDT-ROTTLUFF

Rote Düne. 1913.
Öl auf Leinwand.
66 x 74,2 cm (25.9 x 29.2 in).

Evening Sale am 9.12.2022



Sammlungen erfolgreich verkaufen

Ein exklusiver Katalog präsentiert Ihre Sammlung,
die wir zu Höchstpreisen in beste Hände vermitteln.

ERNST WILHELM NAY

Doppelspindel-Rot. 1967.

Evening Sale vom 18.06.2021

STARTPREIS: € 200.000

ERGEBNIS: € 2.250.000

Aus der Sammlung Deutsche Bank



„Ketterer Kunst konnte in den vergangenen Jahren zentrale Werke der Sammlungen Haniel, Deutsche Bank und der Sammlung Hermann Gerlinger zu Höchstpreisen verkaufen. Der Schlüssel zum Erfolg lag in der vertrauensvollen Zusammenarbeit unseres Hauses mit den Sammlungen. Nicht zuletzt die exklusiven Sonderkataloge sowie professionelle Vermarktungskonzepte und internationale Kontakte ermöglichten die Vermittlung in beste Hände. Unsere große Erfahrung in der Zusammenarbeit mit privaten und institutionellen Sammlungen überzeugte nun auch Hermann Gerlinger, Ketterer Kunst exklusiv mit dem Verkauf der weltweit wichtigsten Sammlung des deutschen Expressionismus zu betrauen.“

Dr. Mario v. Lüttichau, Wissenschaftlicher Berater

Top 3 in Kontinentaleuropa

Die Top 10 der umsatzstärksten Kunstauktionshäuser
in Kontinentaleuropa im Jahr 2021*

	Auktionshaus	2021	2020 – 2021
1	Sotheby's	353.059.068 \$	132 %
2	Christie's	254.447.124 \$	43 %
3	Ketterer Kunst	97.229.665 \$	44 %
4	Dorotheum	84.122.262 \$	32 %
5	Artcurial (S.V.V.)	83.511.709 \$	23 %
6	Galerie Kornfeld Auktionen AG	74.956.555 \$	116 %
7	Desa Unicum	68.989.713 \$	51 %
8	Grisebach	60.172.333 \$	45 %
9	Koller	55.970.743 \$	46 %
10	Bukowskis	53.409.425 \$	47 %

*Quelle: artprice, database fine art auctions (Old Masters, 19th century, Modern art, Post-war art, Contemporary art): 01.01.2021 – 31.12.2021.



„Unterm Strich hat das Münchener Unternehmen im ersten Halbjahr mit allen Auktionen insgesamt 44 Millionen Euro umgesetzt. Damit erzielte das Haus etwa die gleiche Summe wie in der Frühjahrssaison des Vorjahres und steht erneut [zum achten Mal in Folge] an der Spitze im Ranking der deutschen Kunstversteigerer.“

Handelsblatt, 17. Juni 2022

Art | Basel

© Art Basel/Mina Monsef



Auktionshäuser sind auf Wachstumskurs

Nicola Gräfin Keglevich im Gespräch mit Dr. Clare McAndrew, Arts Economics, Dublin

Nicola Gräfin Keglevich (NGK): Clare, Sie sind die Nr. 1 unter den Analysten der Branche, berühmt für Ihren jährlichen Bericht über den Kunstmarkt. Aber was ist ein Kunst- oder Kulturökonom?

Clare McAndrew: Kunst- und Kulturmärkte weisen sehr spezifische wirtschaftliche Merkmale auf - und denen habe ich meine Karriere gewidmet. Kunst als großer kommerzieller Markt hat viele Besonderheiten, zum Beispiel Produkte, die sowohl Konsumgüter als auch Kapitalgüter sind. Waren im Kunstmarkt sind einzigartig, knapp, und ihr Wert ist auf den Sekundärmärkten tendenziell höher. Viele sind auch öffentliche Güter und werden von der öffentlichen Hand und Regierungen finanziert. Das ist ein Teil der Wohlfahrtsökonomie. Wir versuchen, den Wert der Schaffung von Vorteilen für die Gesellschaft zu messen, positive externe Effekte, auch für Menschen, die Kunst nicht konsumieren. Diese Welt fasziniert mich jeden Tag aufs Neue.

NGK: Was war für Sie zuerst da: Kunst oder Zahlen?

Clare McAndrew: Die Zahlen waren zuerst da, fürchte ich. Hätte ich doch zuerst einen Dokortitel in Kunstgeschichte gemacht (lacht)! Ich habe zuerst Wirtschaft studiert. Mein Interesse galt aber immer schon der Kunst. Erst in der Postgraduierten-Phase meines Wirtschaftsstudiums habe ich den Weg zur Kunstökonomie gefunden.

NGK: Was waren die wichtigsten Erkenntnisse aus Ihrem Bericht von 2022 für die Branche im Allgemeinen und vielleicht für das Auktionsgeschäft im Besonderen?

Clare McAndrew: Der weltweite Kunstmarkt hat seine größte Rezession hinter sich gelassen und erlebte im vergangenen Jahr eine deutliche Erholung mit einem Anstieg der Gesamtverkäufe um fast 30 Prozent, wobei in vielen Bereichen das Niveau von 2019 wieder erreicht oder knapp überschritten wurde. Interessant: Nach einem enormen Anstieg des Online-Geschäfts während der Pandemie sehen wir eine Erholung der Kunstmessen und der Galerie-Verkäufe, aber Online ist immer noch stärker als je zuvor. Der Online-Kunsthandel lag hinter anderen Branchen zurück, aber dank der Pandemie holt er jetzt auf.



NICOLA GRÄFIN KEGLEVICH, SENIOR DIRECTOR

NGK: Welche Erkenntnisse haben Sie in Bezug auf Auktionen und Auktionshäuser gewonnen?

Clare McAndrew: Das Auktionsgeschäft ist in der Tat sehr interessant. Die erste Erkenntnis ist: Die wenigen großen, multinational-globalen Auktionshäuser haben alle einen großen Abschwung durchgemacht. Sie haben sich jetzt wieder erholt. Ihr Erfolg hängt zu einem sehr großen Teil vom Schicksal des extrem empfindlichen oberen Marktsegments über 10 Mio. \$ ab. Andere - ich nenne sie die zweite Reihe mit einem eher regionalen Fokus - sehen ihr Geschäft vielfach auf einem kontinuierlichen Wachstumspfad. Ketterer Kunst ist nur ein Beispiel dafür. Es ist ein bisschen versteckt in meinen Zahlen, da mein Jahresbericht sehr stark von makroökonomischen, aggregierten globalen Trends bestimmt wird, aber das verdient in der Tat eine viel tiefere Analyse.

NGK: Was ist Ihrer Meinung nach der Grund für den unterschiedlichen Markterfolg der Auktionshäuser?

Clare McAndrew: Auktionshäusern wie Ketterer Kunst dürfte die wohl höhere Widerstandskraft ihre Marktsegmente geholfen haben. Außerdem waren die Kundenerfahrungen mit Online- und Telefonbieten lange etabliert und gut. Alle Auktionshäuser auf der ganzen Welt waren auch sehr erfolgreich bei der Gewinnung vieler neuer Kunden ...

„Ich rechne jedoch mit einigen sehr starken Jahren für die Auktionshäuser, da sie vor allem bei neuen Käufern Anklang gefunden haben und sich das Vertrauen der Verkäufer erarbeitet haben.“

NGK: ... wir haben in der Tat viele neue und vor allem jüngere Bieter gesehen ...

Clare McAndrew: ... die mit dem Online-Kauf aufgewachsen sind und nun den Online-Kunstkauf und das Bieten per Online oder Telefon entdeckt haben. Dies verschafft den Auktionshäusern einen deutlichen Vorteil für die Zukunft, da sie einen klaren und leicht zugänglichen Einstieg in den Markt bieten.

NGK: In vielen Branchen gibt es einen Trend zur Regionalisierung. Gibt es auch im Kunsthandel einen Trend zu lokalen und weg von globalen Märkten?

Clare McAndrew: Die Pandemie hat dazu geführt, dass Menschen mehr lokal kaufen. Die Unterstützung lokaler Kulturen und lokaler Kunstmärkte ist an sich eine gute Sache. Ich sehe jedoch eine große Gefahr, wenn sich der Kunstmarkt von der Globalität abwendet: Im Kern geht es bei der Kunst um interkulturelle Kommunikation, globale Interaktion und Austausch. Aber es ist richtig zu fragen: Muss man immer reisen, um Kunst zu kaufen oder zu verkaufen? Müssen Künstler immer in Zentren sein, um Karriere zu machen? Muss ich auf 15 Kunstmessen im Jahr gehen? Andererseits: Es ist ermutigend zu sehen, dass sich beispielsweise in China immer mehr Menschen für westliche Kunst interessieren, und ein Großteil davon ist auf Reisen und das Kennenlernen westlicher Kultur zurückzuführen. Wenn ich in Afrika unterwegs bin, höre ich in Galerien sehr oft, dass sie allein vom lokalen Markt niemals leben könnten. Wir müssen also das Lokale und das Globale auf klügere und nachhaltigere Weise verbinden.

NGK: Welche Trends sehen Sie in diesem Jahr nach der russischen Invasion in der Ukraine?

Clare McAndrew: Prognose ist nicht mein Geschäft. Was ich jedoch sagen kann, ist: Das Jahr 2022 begann mit großem Optimismus, und die Frühjahrsauktionen und die jüngste Art Basel-Messe schienen darauf hinzudeuten, dass der Kunst- und insbesondere der Auktionsmarkt trotz der geopolitischen Turbulenzen widerstandsfähig ist. Es ist jedoch noch zu früh, um eine Aussage zu treffen, da viele der wichtigen Entscheidungen von Käufern und Verkäufern erst in letzter Minute getroffen werden.

NGK: Kommen wir zurück zu Ihrem Jahresbericht. Wenn Sie die Regionen vergleichen, wie entwickelt sich die Branche?

Arts Economics

Arts Economics ist ein Forschungs- und Beratungsunternehmen, das sich ausschließlich auf die Kunstwirtschaft konzentriert. Das Unternehmen führt Forschungen und Analysen für private und institutionelle Kunden durch. Gegenwärtig umfassen die wichtigsten Forschungsbereiche makroökonomische Kunstmarktstudien, Studien zu wirtschaftlichen Auswirkungen, Künstler- und Branchenanalysen auf Mikroebene sowie Dienstleistungen im Bereich Kunstfinanzierung und Investitionen.

Arts Economics wurde 2005 von Dr. Clare McAndrew gegründet, einer Kulturökonomin, die sich auf die Märkte für Kunst, Antiquitäten und Sammlerstücke spezialisiert hat. Clare arbeitet mit einem Netzwerk von privaten Beratern und akademischen Wissenschaftlern zusammen, um Forschungs- und Beratungsdienstleistungen für den weltweiten Kunsthandel und Finanzsektor anzubieten.

Dr. Clare McAndrew

Dr. Clare McAndrew hat zahlreiche Publikationen über die wirtschaftlichen Aspekte des Kunstmarktes veröffentlicht und erstellt seit 2005 einen jährlichen makroökonomischen Bericht über den weltweiten Kunstmarkt. Dieser globale Kunstmarktbericht wurde von 2005 bis 2015 von der European Fine Art Foundation (TEFAF) veröffentlicht. Seit 2016 wird die jährliche Studie von der Art Basel und UBS in Auftrag gegeben.

Clare hat einen Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften vom Trinity College Dublin. Sie betreibt weiterhin akademische Forschung und interessiert sich insbesondere für Risiken und Investitionen, kunstbezogene Politik und Künstlerkarrieren. Clare ist Dozentin für Kunstmarktökonomie bei Christie's Education und war Gastdozentin im Masterstudiengang am Trinity College Dublin im Trinity Irish Art Research Centre (TRIAC) sowie Dozentin für Finanzen und Steuern im Kunstmarkt an der Universität Zürich (Executive Master in Art Market Studies).

Clare McAndrew: Fast alle Märkte haben sich in ähnlichem Umfang erholt, China ist jetzt fest auf dem zweiten Platz hinter den USA etabliert. Die EU hat sich um 37 Prozent erholt. Europa war insgesamt etwas träger, was auf die besondere Situation in Großbritannien zurückzuführen ist, wo der Brexit zusammen mit COVID eine sehr schwierige Zeit für den britischen Markt verursacht hat.

NGK: Das hat Verkäufer und Käufer in der EU eindeutig davon abgehalten, nach London zu kommen.

Clare McAndrew: Ja, das Geschäft aus Europa wurde durch den Brexit negativ beeinflusst. Einige Galerien und Auktionshäuser haben Niederlassungen in der EU eröffnet, was eine Bedrohung für die zentrale Stellung Londons als Markt darstellt. Die Gesamtverkäufe im Vereinigten Königreich, die von außerhalb der EU, also etwa aus Asien, den USA und dem Nahen Osten kommen, sind jedoch nicht direkt vom Brexit betroffen. Sie haben dazu beigetragen, London am Leben zu erhalten. Aber Hongkong und New York haben steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen, die sie zu globalen Drehscheiben für die Kunstmärkte machen. London ist nun insgesamt schwächer im Vergleich, aber kein anderes Kunstzentrum auf dem Kontinent springt ein, indem es ein regulatorisches Umfeld im Stil von New York oder Hongkong schafft. Es ist schade, dass wir es zulassen, dass unsere regulatorische Komplexität die teuersten Objekte aus Europa vertreibt.

NGK: Einige Marktteilnehmer sagten vor der Pandemie das baldige Ende von Live-Auktionen voraus: „Online is King“. Dann haben wir in diesem Jahr die sehr gut besuchten Live-Auktionen gesehen. War es verfrüht, Live-Auktionen für tot zu erklären?

Clare McAndrew: Live-Auktionen mit Live-Stream sind ein sehr erfolgreiches Hybridformat. Die Dramatik dieser Auktionen ist spannend und verlockend für Käufer. Es stimmt, dass für neue Käufer Online- und Telefon-Teilnahme – eventuell mit einem Berater an der Seite – die Einstiegshürde gesenkt hat. Es macht die Teilnahme einfacher und weniger riskant. Das gleichzeitige On- und Offline-Format funktioniert für Auktionshäuser und vielleicht auch für Galerien, aber die Kunstmessen waren mit Online-Viewing-Rooms nicht so erfolgreich.

NGK: Das stärkste Marktsegment ist Ihrer Feststellung nach die Nachkriegs-/Zeitgenössische Kunst, gefolgt von der Modernen Kunst. Welche Trends sehen Sie bei der Nachkriegs- und Gegenwartskunst?

Clare McAndrew: Ich sehe mehrere Trends - und einige bedürfen noch weiterer Untersuchungen und wahrscheinlich einer besseren Aufschlüsselung dieses Segments. Einer der bemerkenswertesten Trends ist für mich der Boom im Geschäft mit junger Kunst – etwa aus den letzten fünf Jahren - und allgemein mit Kunst von lebenden Künstlern. Dieser Bereich hat sich in letzter Zeit mehr als verdoppelt. Weltweit gelangt diese Kunst jetzt viel früher auf die Sekundärmärkte, einschließlich der Auktionshäuser. Einige Akteure befürchten aber, dass sie zu schnell weiterverkaufen und ausbrennen.

NGK: Ist das nicht eigentlich ein gutes Zeichen für das wachsende Interesse am Kunstmarkt, insbesondere von neuen Käufern, die traditionell mit zeitgenössischer Kunst beginnen?

Clare McAndrew: Ja, auf jeden Fall, aber ich muss das wirklich noch etwas genauer untersuchen, denn diese Verschiebung macht wirklich einen Unterschied. Es gibt hier eindeutig ein erhebliches Element der Spekulation, was natürlich nicht ungewöhnlich ist.

„Für mich ist ein Kunstkauf erfolgreich, wenn meine Kinder die Kunst für mindestens den gleichen Preis und hoffentlich mehr verkaufen können.“

NGK: Im Jahr 2021 haben vermögende Sammler fast viermal so viel in Kunst investiert wie 2019 ...

Clare McAndrew: ... was den Wohlstandseffekt der Pandemie widerspiegelt. Sie investierten nicht unbedingt einen größeren Teil ihres Vermögens in Kunst, aber ihr größeres Vermögen ermöglichte mehr diskretionäre Käufe in allen Bereichen.

NGK: Welche Rolle spielen die Privatverkäufe auf dem Auktionsmarkt?

Clare McAndrew: In einem Markt mit starker Nachfrage sind bei öffentlichen Auktionen keine Grenzen gesetzt. Man kann bessere Ergebnisse erzielen, als man sich je vorgestellt hat, wenn der Verkauf gut läuft. Wenn Sie aber nicht wollen, dass Ihre Kunst öffentlich angeboten wird, oder wenn Sie sich über den Markt unsicher sind, sind Privatverkäufe eine Alternative. Allerdings sind Privatverkäufe bei Gutachtern und Analysten wie mir verhasst, eben weil sie privat sind (lacht).

NGK: Kommen wir zu den Aussichten. Was sind die Trends für die Zukunft, die es zu beobachten gilt, sagen wir für die nächsten 5 oder 10 Jahre?

Clare McAndrew: Nochmal, im Prognosegeschäft bin ich nicht. Ich halte mich da eher zurück. Ich rechne jedoch mit einigen sehr starken Jahren für die Auktionshäuser, da sie vor allem bei neuen Käufern Anklang gefunden haben und sich das Vertrauen der Verkäufer erarbeitet haben. In der Tat haben die öffentlichen Auktionen ihren Marktanteil in den letzten Jahren erheblich gesteigert. Sie liegen jetzt bei 47 Prozent des Gesamtmarktes und ich denke, dass dieser Anteil weiter wachsen wird.

NGK: Wenn Sie einem Sammler einen wirtschaftlichen Ratschlag geben könnten und einem Ökonomen einen Rat für die Kunst, wie würden diese lauten?

Clare McAndrew: (lacht) Ich gebe keine Ratschläge für Einzelpersonen, aber ich teile gerne die Überlegun-

„London ist nun insgesamt schwächer im Vergleich.“

gen, mit denen ich kaufe: Ich betrachte Kunst als ein Wertaufbewahrungsmittel. Daher konzentriere ich mich nicht auf die Rendite, die durch den Wiederverkauf erzielt werden könnte, sondern betrachte einen Kauf als erfolgreich, wenn meine Kinder die Kunst für mindestens den gleichen Preis und hoffentlich mehr wieder verkaufen können. Wenn Sie viel Geld zur Verfügung haben, können Sie den Kauf von Meisterwerken in Betracht ziehen. Mit einem kleineren Betrag an freiem Geld würde ich nicht in Erwägung ziehen, einen Anteil an einem Meisterwerk zu kaufen, sondern lieber ein Risiko eingehen und etwas kaufen, das mir gefällt und bei dem ich mir eine dauerhafte Wertsteigerung vorstellen kann. Ich denke, Marktverständnis zu lernen, ist echte Arbeit, aber sie zahlt sich aus und macht Spaß.

NGK: Clare, ich danke Ihnen für dieses interessante Gespräch.

Euroschwäche und neue Verkaufsrekorde



Im Jahr 2021 wurde Kunst im Wert von fast 6 Mrd. US-Dollar auf dem US-Markt umgesetzt (Quelle: www.artprice.com). US-amerikanische Sammler:innen dominieren noch immer den internationalen Kunstmarkt und auch das Interesse an europäischer Kunst wächst zunehmend. Ketterer Kunst konnte zuletzt mit dem Verkauf von Andy Warhols Satz „Goethe“ (1982) ein internationales Rekordergebnis erzielen. Bieter:innen aus den USA trieben das Los, das mit 180.000 € geschätzt war, auf ein Ergebnis von 745.000 € inkl. Aufgeld.

Auch Werke von Gerhard Richter, Georg Baselitz, A.R. Penck, Roman Opalka u. a. erhielten in unseren Juniauktionen starken Auftrieb. Dies ist zum einen durch ein starkes Angebot begründet, zum anderen aber wird der deutsche Markt aufgrund der aktuellen Schwäche des Euros international enorm interessant. Erst im Juli 2022 erreichte der Eurokurs zwischenzeitlich die Parität zum US-Dollar. Eine so ausgeprägte Euroschwäche haben die Finanzmärkte seit fast 20 Jahren nicht erlebt. Der Kunstkauf in Deutschland ist für US-Amerikaner:innen so günstig wie lange nicht und Ketterer Kunst erwartet auch für den kommenden Dezember eine überdurchschnittlich große Nachfrage aus den USA.

Dr. Sebastian Neußer, Senior Director





KETTERER  KUNST

„Im Topsegment zeigten sich Sammler und Kunstinvestoren in bester Kauflaune. Noch vier Mal stiegen die Erlöse über die Millionengrenze. Dazu gehörten Gemälde wie Emil Noldes ‚Rittersporn und Silberpappeln‘, Gerhard Richters kleines ‚Abstraktes Bild 665–4‘ und Georg Baselitz‘ ‚Waldweg‘.“

Handelsblatt, 17. Juni 2022

Erfolg durch Expertise

Bevor bei einer Auktion der Hammer fällt, sind unzählige Handgriffe, Recherchen, Planungen und Abstimmungen nötig. Weltweit! Auch dabei setzen wir auf unsere hochqualifizierten hauseigenen Expertinnen und Experten mit ihrer umfangreichen Ausbildung und langjährigen Erfahrung. Das bedeutet für Sie: Ihre Kunstwerke werden nicht bei anonymen externen Dienstleistern „ausgelagert“, sondern bekommen jederzeit den vollen Service à la Ketterer Kunst.

Präzise Detektivarbeit

Zum Beispiel bei der wissenschaftlichen Katalogisierung, Provenienzforschung und Authentizitätsprüfung: Hier recherchiert unser internes Team präzise sämtliche Details zu jedem Kunstwerk und steht kontinuierlich im Austausch mit internationalen Museen, Institutionen und anerkannten Fachleuten. Alle Resultate werden genau dokumentiert und aufbereitet.

Unsere Katalogisierungsabteilung: Dr. Katharina Thurmaier, Alisa Waesse, Silvie Mühlh M.A., Christine Hauser M.A., Alana Möller M.A., Ann-Sophie Rauscher M.A., Dr. Eva Heisse, Dr. Agnes Thum



Unsere Logistikabteilung: Jürgen Stark, Andreas Geffert, Jonathan Wieser

Von Nagel zu Nagel aus einer Hand

„Für uns steht die logistische Abwicklung des Kaufs oder Verkaufs Ihres Kunstwerks im Vordergrund. Der Auktionstag selbst ist natürlich von zentraler Bedeutung, doch eine erfolgreiche Auktion beginnt lange vorher und ist erst beendet, wenn das jeweilige Kunstwerk beim zufriedenen Käufer seinen Platz gefunden hat. Auf diesem Weg entstehen zahlreiche Fragen rund um Transport, Verpackung, Versicherung, Zustandsberichte, Lagerung, Zollabwicklung und die Präsentation des Werks. Wir begleiten unsere Kunden auf diesem Weg und bieten so Service aus einer Hand.“

Andreas Geffert, Leitung Versand und Logistik



Für unsere internationalen Sammler:innen suchen wir:

Josef **Albers** • Georg **Baselitz** • Cecily **Brown**

Enrico **Castellani** • John **Chamberlain** • Eduardo **Chillida**

Christo • George **Condo** • Lucio **Fontana** • Günther **Förg**

Sam **Francis** • Helen **Frankenthaler** • Adrian **Ghenie**

Keith **Haring** • Barbara **Hepworth** • Charline **von Heyl**

David **Hockney** • Jacqueline **de Jong** • Martha **Jungwirth**

Donald **Judd** • Alex **Katz** • Ellsworth **Kelly** • Anselm **Kiefer**

Per **Kirkeby** • Yves **Klein** • Lee **Krasner** • Yayoi **Kusama**

Maria **Lassnig** • Roy **Lichtenstein** • Robert **Longo**

Piero **Manzoni** • Yoshitomo **Nara** • Albert **Oehlen**

Roman **Opalka** • Blinky **Palermo** • Joyce **Pensato**

Elizabeth **Peyton** • Sigmar **Polke** • Arnulf **Rainer**

Robert **Rauschenberg** • Gerhard **Richter** • Edward **Ruscha**

Jan **Schoonhoven** • Sean **Scully** • Kazuo **Shiraga**

Pierre **Soulages** • Frank **Stella** • Dorothea **Tanning**

Rosemarie **Trockel** • Cy **Twombly** • Bernar **Venet**

Andy **Warhol** • Zao **Wou-Ki**

Bequem, sicher, diskret – Verkaufen bei Ketterer Kunst

Auktion

Unser Expert:innen-Team berät Sie, wo Ihr Kunstwerk am besten plaziert ist – in der klassischen Saalauktion oder in unseren Internet-Auktionen mit maximaler Reichweite. Die richtige Preisstrategie, gepaart mit einem ausgeklügelten international ausgerichteten Marketingkonzept, wird zum erfolgreichen Verkauf Ihres Kunstwerkes führen.

Private Sale

Zu jeder Zeit können Sie bei uns Kunst verkaufen und kaufen – auch außerhalb der Auktionen. Wünschen Sie eine diskrete Abwicklung, dann sind wir der richtige Ansprechpartner mit unserem weltweiten Netzwerk an Sammler:innen, um für Ihr Werk den maximalen Preis zu erzielen. Wir zeigen es handverlesenen privaten und institutionellen Interessent:innen zu einem vorher vereinbarten Preis. Sollten Sie die Öffentlichkeit suchen, so bieten wir Ihnen die Vermarktung über unsere Homepage an, um, wie bei einer Auktion, weltweit die Sammler:innen anzusprechen. Sprechen Sie uns an, denn jedes Kunstwerk ist ein Unikat und sein Verkauf individuell.

Für ein persönliches Angebot erreichen Sie uns bequem schriftlich, telefonisch oder online:

info@kettererkunst.de

Tel: +49 (0)89 55 24 40

[kettererkunst.de/verkaufen](https://www.kettererkunst.de/verkaufen)

Ansprechpartner:innen

Geschäftsleitung



Robert Ketterer
Inhaber, Auktionator
Tel. +49 89 55244-158
r.ketterer@kettererkunst.de



Gudrun Ketterer, M.A.
Auktionatorin
Tel. +49 89 55244-200
g.ketterer@kettererkunst.de



Peter Wehrle
Geschäftsführer
Tel. +49 89 55244-155
p.wehrle@kettererkunst.de



Nicola Gräfin Keglevich, M.A.
Senior Director
Tel. +49 89 55244-175
n.keglevich@kettererkunst.de



Dr. Sebastian Neußer
Senior Director
Tel. +49 89 55244-170
s.neusser@kettererkunst.de



Dr. Mario von Lüttichau
Wissenschaftlicher Berater
Tel. +49 170 286 90 85
m.luetlichau@kettererkunst.de

Klassische Moderne



MÜNCHEN
Sandra Dreher, M.A.
Tel. +49 89 55244-148
s.dreher@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Larissa Rau, B.A.
Tel. +49 89 55244-143
l.rau@kettererkunst.de

Kunst des 19. Jahrhunderts



MÜNCHEN
Sarah Mohr, M.A.
Tel. +49 89 55244-147
s.mohr@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Felizia Ehrl, M.A.
Tel. +49 89 55244-146
f.ehrl@kettererkunst.de

Kunst nach 1945 / Contemporary Art



MÜNCHEN
Julia Haußmann, M.A.
Head of Customer Relations
Tel. +49 89 55244-246
j.haussmann@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Dr. Franziska Thiess
Tel. +49 89 55244-140
f.thiess@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Alessandra Löscher Montal
B.A./B.Sc.
Tel. +49 89 55244-131
a.loescher-montal@kettererkunst.de



MÜNCHEN
Dr. Isabella Cramer
Tel. +49 89 55244-130
i.cramer@kettererkunst.de

Repräsentant:innen



BERLIN
Dr. Simone Wiechers
Tel. +49 30 88675363
s.wiechers@kettererkunst.de



RHEINLAND
Cordula Lichtenberg, M.A.
Tel. +49 151 29607354
c.lichtenberg@kettererkunst.de

Repräsentant:innen



**BADEN-WÜRTTEMBERG,
HESSEN, RHEINLAND-PFALZ**
Miriam Heß
Tel. +49 6221 5880038
m.hess@kettererkunst.de



HAMBURG
Louisa von Saucken MLitt
Tel. +49 40 374961-13
l.von-saucken@kettererkunst.de



NORDDEUTSCHLAND
Nico Kassel, M.A.
Tel. +49 89 55244-164
n.kassel@kettererkunst.de



**SACHSEN, SACHSEN-
ANHALT, THÜRINGEN**
Stefan Maier
Tel. +49 170 7324971
s.maier@kettererkunst.de



USA
Dr. Melanie Puff
Ansprechpartnerin USA
Tel. +49 89 55244-247
m.puff@kettererkunst.de



THE ART CONCEPT
Andrea Roh-Zoller, M.A.
Tel. +49 172 4674372
artconcept@kettererkunst.de

Wissenschaftliche Katalogisierung

Silvie Mühl M.A., Dr. Julia Scheu, Dr. Eva Heisse, Christine Hauser M.A., Alana Möller M.A., Ann-Sophie Rauscher, M.A., Dr. Agnes Thum, Sarah von der Lieth, M.A., Dr. Mario von Lüttichau, Dr. Katharina Thurmair
Lektorat: Text & Kunst KONTOR Elke Thode

Unsere Standorte

MÜNCHEN

Joseph-Wild-Straße 18
81829 München
Tel. +49-(0)89-5 52 44-0
tollfree Tel. 0800-KETTERER
Fax +49-(0)89-5 52 44-177
info@kettererkunst.de

HAMBURG

Louisa von Saucken / Nico Kassel
Holstenwall 5
20355 Hamburg
Tel. +49-(0)40-37 49 61-0
Fax +49-(0)40-37 49 61-66
infohamburg@kettererkunst.de

BERLIN

Dr. Simone Wiechers
Fasanenstraße 70
10719 Berlin
Tel. +49-(0)30-88 67 53 63
Fax +49-(0)30-88 67 56 43
infoberlin@kettererkunst.de

RHEINLAND

Cordula Lichtenberg
Wir ziehen um.
Neue Dependance Ende 2022
Tel. +49-(0)151-29607354
infokoeln@kettererkunst.de

BADEN-WÜRTTEMBERG, HESSEN, RHEINLAND-PFALZ

Miriam Heß
Tel. +49-(0)62 21-5 88 00 38
Fax +49-(0)62 21-5 88 05 95
infoheidelberg@kettererkunst.de

SACHSEN, SACHSEN-ANHALT, THÜRINGEN

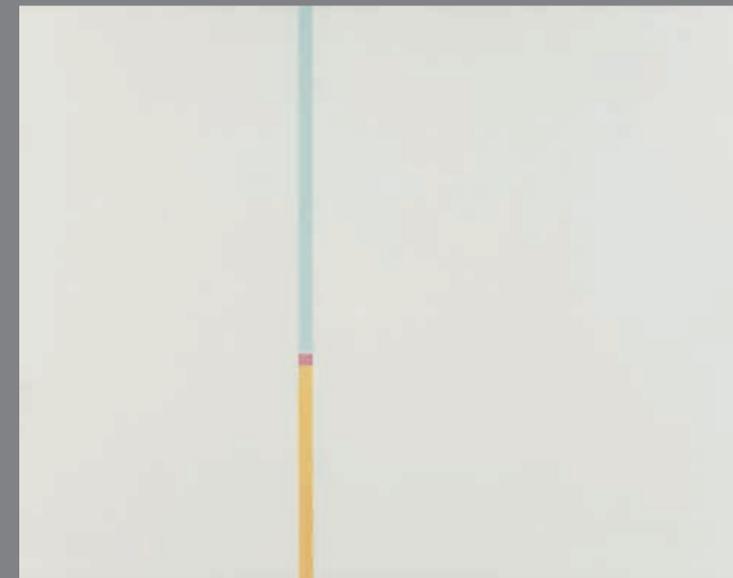
Stefan Maier
Tel. +49-(0)170-7 32 49 71
s.maier@kettererkunst.de

USA

Dr. Melanie Puff
Tel. +49-(0)89-55244-247
m.puff@kettererkunst.de

BRASILien

Jacob Ketterer
Av. Duque de Caxias, 1255
86015-000 Londrina
Paraná
infobrasil@kettererkunst.com



Ausstellung

ANTONIO CALDERARA

„ ... EINE WIRKLICHKEIT DER EINBILDUNGSKRAFT“

Die Sammlung Hackenberg, München
10. September–12. November 2022, Fasanenstraße 70, 10719 Berlin
Montag bis Samstag von 12–16 Uhr

Herbstauktionen

9./10. Dezember 2022

Expert:innentage

Rheinland: 7. September 2022
Hamburg: 9. September 2022
Berlin: 12. September 2022
Frankfurt: 14. September 2022
Stuttgart: 21. September 2022

Vereinbaren Sie einen Termin für eine Beratung und Schätzung Ihrer Kunstwerke –
gerne auch außerhalb unserer Expert:innentage.

Online Only:

www.ketterer-internet-auktion.de

Folgen Sie uns





Ihr Vertrauen
ist unsere Motivation