

Ihre Kunst  
und unsere  
Leidenschaft.



KETTERER  KUNST



Die Geschäftsleitung: Peter Wehrle, Nicola Gräfin Keglevich, Robert Ketterer, Gudrun Ketterer, Dr. Sebastian Neußer, Anja Häse, Dr. Mario von Lüttichau.

## Unsere Expertise.

Wir begleiten Sie persönlich und individuell beim Verkauf Ihres Kunstwerks zu weltweiten Spitzenpreisen.



# Liebe Freundinnen und Freunde unseres Hauses,

100 Millionen Euro Jahresumsatz in 2022 – das ist schon eine magische Zahl. Wir alle bei Ketterer Kunst sind glücklich und stolz über diesen Erfolg. Und das dürfen wir auch sein. Denn solche Zahlen fallen nicht vom Himmel. Sie sind das Ergebnis harter Arbeit eines großartigen Teams, was ich hier einmal besonders erwähnen möchte.

Natürlich geht mir in diesen Tagen durch den Kopf, dass mir mein Vater sein Geschäft vor rund 30 Jahren mit gerade 2 Millionen Euro Umsatz übergeben hat. Er ließ mich ins kalte Wasser springen. Aber was für ein Vertrauensbeweis von ihm und welche Chance für mich. Ich habe allen Grund, ihm dankbar zu sein.

Die ersten Jahre waren nicht einfach. Das eigentliche Wachstum begann zu der Zeit, als meine Frau Gudrun bei uns einstieg. Sie hat an unserem Erfolg einen besonders großen Anteil.

Den wichtigsten Beitrag zu unserem Erfolg verdanken wir aber Ihnen: unseren Einlieferern und Käufern, unseren Bietern im Wettstreit und den Sammlern, deren oft jahrzehntelanger Partner wir werden durften. Ihr Vertrauen haben wir uns durch persönlichen Service, kunsthistorische Expertise, individuelle Beratung, internationale Angebote und weltweites Marketing verdient.

Unser Antrieb ist aber nicht eine glanzvolle Zahl. Unser Antrieb ist die Freude an der Kunst. Wir spüren diese Freude oft schon bei der Einlieferung, ganz bestimmt aber bei der Katalogerstellung. Spannend ist die Vorbesichtigung, wenn wir Ihre Begeisterung erleben. Und magisch wird es in der Auktion, wenn wir für die Einlieferer Höchstpreise und die Bieter einen erfolgreichen Zuschlag erzielen. Darum geht es uns!

Dieses Kundenerlebnis ist uns ein Anliegen. Dabei wollen wir weiter besser werden: internationaler, digitaler, aber immer sehr persönlich. Das ist mein Versprechen an Sie und unser Anspruch an 2023.

Herzlichst

Ihr Robert Ketterer

KETTERER  KUNST

KETTERER

„Unübersehbar fährt Ketterer seine Doppelstrategie fort: Er bedient die deutsche Sammlerschaft und zieht mit international gefragter Kunst seinen Radius über Europa hinaus.“

**Handelsblatt**

16. Dezember 2022

KETTERER  KUNST

 KUNST

KETTERER  KUNST

KETTERER  KUNST

KETTERER

ST



Alexandra Holland und Gudrun Ketterer

# Kunstbegeisterte Familienunternehmerinnen

Alexandra Holland und Gudrun Ketterer im Gespräch über moderne Führungsstile, Teamarbeit und soziales Engagement.

Alexandra Holland ist Verlegerin und geschäftsführende Gesellschafterin der Mediengruppe Pressedruck, zu der unter anderem die Augsburgische Allgemeine Zeitung, die Würzburger Main-Post und der Konstanzer Südkurier gehören. Die leidenschaftliche Sammlerin wuchs mit zeitgenössischer Kunst im Elternhaus auf. Kunst war immer präsent und immer wichtig, war häufig Gesprächsthema mit ihrer Mutter Ellinor Holland. Alexandra Holland ist seit Jahren befreundet mit Gudrun Ketterer. Die beiden Familienunternehmerinnen trafen sich bei Ketterer Kunst zum Gespräch.

**Alexandra Holland (AH):** Heute bin ich zu euch nach München-Riem gekommen und freue mich auf unseren Austausch. Das erste Mal für mich in einem anderen Kontext. Sonst bin ich hier in diesen wunderbaren Räumen, um Kunst zu sehen. Jetzt sitzen wir in einem Besprechungszimmer und gar nicht in deinem Büro. Was kann ich hier über dich lernen?

**Gudrun Ketterer (GK):** (lacht) ... schon die erste Tatsache: Ich habe gar kein eigenes Büro. Und das war immer so. Eine ganz bewusste Entscheidung von mir. Meine Aufgabe ist es, das Team Ketterer zur Auktion zu führen. Das ist eine Aufgabe, die ich aus der Mitte des Akquise-Teams heraus erfülle. Deshalb sitze ich mit den Kolleginnen und Kollegen in einem „open office“, mein Schreibtisch ist also nur einer von vielen. Ich bin aber immer mittendrin, höre nicht nur, was ich hören soll, sondern höre alles.

**AH:** Das klingt wie einige der Thesen in „On the Way to New Work“, ein interessantes Sachbuch, das ich gerade lese. Es geht um die Veränderung unserer Arbeitswelt und darum, wie man Arbeit zu etwas macht, was Menschen stärkt – ein großes Thema derzeit auch in unseren Unternehmen.

**GK:** Ja, die einzelne Person und das Team zu stärken – das ist für mich Führung. Ich kann am besten integriert führen.

**AH:** In unserem Geschäft produzieren wir täglich relevante, kuratierte Inhalte. Das bedeutet viel Druck und wenig Zeit. Euer Geschäft ist vermutlich anders: Ihr müsst zweimal im Jahr eine große Saalauktion zum Erfolg bringen...

**GK:** ...aber auch elfmal im Jahr eine Online-Only-Auktion. Für beide Auktionsformen ist zunächst die Akquise das Kerngeschäft...

**AH:** ...also quasi der Einkauf...

**GK:** ...genau. Traditionell war das bei Ketterer Kunst ein Job für Individualisten und Einzelkämpfer. Wir hatten sogar eine räumliche Trennung der Akquise in München von der Katalogisierung in Hamburg. Da gab es eine Kultur der Konkurrenz und der einsamen Entscheidungen. Heute sind wir weiter. Akquise und Katalogisierung sind absolute Teamarbeit. Und wir wissen: Gut geführte Teams leisten immer mehr als Einzelne.

**AH:** Dem kann ich nur zustimmen. Wir haben die Herausforderung, uns jeden Tag um die Aufmerksamkeit der Menschen zu bemühen. Das ist eine gewaltige Aufgabe, die nur gemeinsam erreicht werden kann. Die Glaubwürdigkeit unserer Marken und das Vertrauen in diese Marken spielen dabei eine zentrale Rolle.

**GK:** Das ist auch unser Thema. Unsere Aufgabe, unser Streben ist es, verkaufsinteressierte Sammler davon zu überzeugen, ihre Werke bei uns anzubieten – also in einer Auktion oder im Private Sale. Oft ist das ein harter Wettbewerb um Vertrauen, den man nur mit absolut professioneller Arbeitsweise und perfekten Prozessen gewinnen kann. Höchstpreise sind der Grund, bei Ketterer Kunst zu verkaufen, und diese erzielt man nur mit individuellen Vermarktungsstrategien. Daran haben wir jahrelang gearbeitet und feilen immer weiter.

**AH:** Was entscheidet denn, ob ihr das Vertrauen gewinnt?

**GK:** Das ist sehr individuell: Expertise, Beratung, Marketing spielen eine Rolle. Aber auch das Tempo des Angebots, der persönliche Service. Und der richtige Schätzpreis ist der Schlüssel zum Erfolg. Wir besuchen die Sammler vor Ort und klären sämtliche Fragen, die beim Verkauf entstehen. So lernen wir, was den einzelnen Kunden besonders interessiert. Dann beginnt die eigentliche Projektarbeit für Akquise und Katalogisierung hier im Büro.

**AH:** Und wenn die Akquise getan ist?

**GK:** Dann dreht der Team-Fokus auf Verkauf. Jetzt kommt schon langsam Zeitdruck auf. Echtheit und Provenienz müssen geprüft werden, Kataloge entworfen und getextet werden. Potenzielle Kunden müssen aktiv angesprochen werden, Werbung geschaltet, Vorbesichtigungen organisiert und der Ablauf der Auktion im Detail geplant werden. Parallel treibt Robert auch permanent die technische und strukturelle Weiterentwicklung voran und ist für Kunden und Pressevertreter jederzeit ansprechbar.

## „Die einzelne Person und das Team zu stärken – das ist für mich Führung.“

*Gudrun Ketterer*

**AH:** Das hört sich für mich so an, als würdest du mit Robert eine gut funktionierende Doppelspitze bilden. Dazu kann ich euch nur gratulieren.

**GK:** Ich sehe uns eher als Team. Robert und ich gestalten das Unternehmen gemeinsam, aber mit klarer Rollenverteilung. Er ist mehr nach außen hin tätig, ich mehr nach innen. Gemeinsam setzen wir auf Internationalisierung und geben uns bei unseren Entscheidungen gegenseitig Rückversicherung. Wir wissen jedoch auch, dass wir noch Führungs- und Managementaufgaben haben, die wir nicht allein schaffen. Deshalb haben wir uns in den letzten Jahren ganz gezielt verstärkt und haben heute ein breites Führungsteam, das erfolgreich zusammenarbeitet. Wie bist du eigentlich in deine heutige Rolle gekommen?

**AH:** In das Familienunternehmen bin ich hineingeboren. Genau wie du bin ich Geisteswissenschaftlerin. Ich habe Germanistik, Kommunikationswissenschaften und Amerikanistik studiert. Ursprünglich wollte ich in eine große Werbeagentur und auf keinen Fall in das Familienunternehmen (lacht). Dann kam es doch anders. Es begann vor vielen Jahren mit Projektarbeit in der PR-Abteilung. Da habe ich Feuer gefangen und mich rasch weiterentwickelt. Ich war dann viele Jahre in der Geschäftsführung eines unserer Tochterunternehmen, das sich mit Rundfunk beschäftigt – das war eine unglaublich spannende und lehrreiche Zeit für mich, die mich auf die Zeit ab 2009 vorbereitet hat. Da wurde ich nämlich in die Geschäftsführung der Mediengruppe

berufen und gleichzeitig zur Herausgeberin der Augsburger Allgemeinen Zeitung ernannt. Rückblickend bin ich sehr dankbar, dass ich diese herausfordernde und erfüllende Aufgabe ausüben darf.

**GK:** Bei mir stand Unternehmerin auch nicht auf dem Plan. Ich komme aus einem Arzthaushalt. Das Interesse an der Kunst stammt von meiner Mutter. Ihre Familie sind musisch-künstlerisch engagierte Anthroposophen. Wie du hatte ich das Privileg das studieren zu können, was mir Spaß machte: Sprachen und Kunstgeschichte in Paris, Madrid, Heidelberg und Berlin.

## „Soziale Verantwortung spielt in unserem Unternehmen, das sich stark mit der Region und den Menschen verbunden fühlt, eine wichtige Rolle.“

*Alexandra Holland*

**AH:** Wie kamst du dann ins Auktionshaus?

**GK:** Ganz unverhofft. Ein Onkel, ein namhafter Antiquar in Stuttgart, riet mir nach dem Studium, es doch einmal in einem Auktionshaus zu versuchen. So kam ich 1995 zum Berliner Auktionshaus Galerie Gerda Bassenge. Da spürte ich vom ersten Tag an: Auktionen, das ist mein Ding. Ich habe nach zwei Monaten Volontariat in der Abteilung für Wertvolle Bücher einen Dauerarbeitsvertrag bekommen. Schon sehr bald habe ich die Abteilung für Moderne Kunst übernommen. Dort habe ich mein Handwerkszeug gelernt, von A bis Z. Auch was es bedeutet, ein Team zum Erfolg zu bringen.

**AH:** Und wann kam der Wechsel zu Ketterer Kunst?

**GK:** Erst 2006. Ich hatte Robert 2003 kennengelernt, als er die bedeutende Sammlung Tremmel versteigert hat. Sie war ein Mysterium. Keiner wusste genau, welche Schätze sich darin befanden. Ich war so neugierig, dass ich nach München fuhr, um mir die Sammlung anzusehen. Robert Ketterer führte mich vor der Auktion durch die Vorbesichtigung und dabei hat es zwischen uns gefunkt. Wir wurden schnell ein Paar, aber erst 2006 bin ich hier eingestiegen. Von da ab sind wir gemeinsam gewachsen.

**AH:** Ich habe dich erstmals 2008 bei der Eröffnung des visionären Hauses hier in Riem getroffen. Habt ihr gemeinsam entschieden, hier zu bauen?

**GK:** Ja, das war ein erstes großes, gemeinsames Projekt. Wir haben Markt und Wettbewerber genau studiert, Pläne gemacht, viel diskutiert. Viele haben uns gesagt: Wie könnt ihr nur aus der Stadt rausgehen in einen Neubau?

**AH:** Da habt ihr Mut und Voraussicht bewiesen. Heute ist dieses moderne Haus euer Flaggschiff und Markenzeichen. Zur Zeit des Neubaus hast du eure Söhne bekommen. Wie hast du dann die beiden Rollen meistern können?

**GK:** Die Kinder haben mich natürlich zuerst zu einer Auszeit veranlasst. Seit ich 2011 wieder zurück im Auktionshaus bin, haben Robert und ich unsere Rollenverteilung immer weiterentwickelt. Ich übernehme jetzt auch immer mindestens eine Auktion als Auktionatorin. Wie war das für dich, als du dann in der Geschäftsführung warst?

**AH:** Neben zwei erfahrenen Managern habe ich schnell meine Rolle finden müssen. Also habe ich mir einen Business-Coach gesucht. In diesen Jahren habe ich viel gelernt. Unternehmensführung heute bedeutet für mich Visionärin, Kommunikatorin, Motivatorin und Inspiratorin zu sein – Sparringspartnerin der Führungskräfte. Führung heißt für mich, andere zu Erfolgen kommen zu lassen. Ich habe hohen Respekt vor der Expertise

der Kolleginnen und Kollegen. Die Vermittlung der großen Linie und das Schaffen eines geeigneten Rahmens sehe ich als eine Kernaufgabe von Führung an. Worin siehst du denn deine Hauptrolle?

**GK:** Bei Bassenge in Berlin habe ich Führung durch Moderation gelernt. Darin sehe ich heute meine zentrale Aufgabe. Unser Team besteht aus hochqualifizierten Experten ihres Fachs. Dialog und Diskussion gehören dazu. Ich will nicht über andere hinweg entscheiden, sondern sie dahin bringen, selbst richtig zu entscheiden. Dann entstehen Selbstverantwortung und Loyalität.

**AH:** Wenn du als Familienunternehmerin den Teamgedanken und die gemeinsame Zielausrichtung so in den Vordergrund stellst, braucht das viel Engagement und Leidenschaft.

## „Habt Mut. Macht was. Traut euch etwas zu.“

*Gudrun Ketterer*

**GK:** Mir gelingt das, glaube ich, mit Präsenz, Liebe zur Kunst und Interesse an jedem Einzelnen im Team. Daraus kann ich keinen Lehrsatz ableiten, aber „rocket science“ ist es auch nicht. Wir haben sehr viele junge Frauen in unserem Team und mir liegt viel daran, sie nach Möglichkeit nach Familienzeiten wieder voll in die Firma zurückzubekommen.

**AH:** Seit Corona hat sich die Arbeitswelt sehr verändert. Der Wunsch nach Homeoffice und flexiblen Arbeitszeiten ist nur ein kleiner Teil davon. Die Digitalisierung der Prozesse und Systeme bringt mehr Effizienz und Variabilität und ermöglicht eine Fokussierung auf die Arbeitsergebnisse. Ich sehe hier viele Chancen. Wie begegnet ihr diesem Thema?

**GK:** Wir sind offen für individuelle Regeln passend zur Lebenssituation des Einzelnen. Die Interessen der Firma dürfen dabei selbstverständlich nicht vergessen werden. Im Gegenzug ist dafür zum Beispiel die aktive Teilnahme an einigen festen Team-Meetings zwingend. Sonst klappen Integration und Individualismus nicht. Robert findet das oft zu zeitraubend, ich sehe es als Schlüssel zum Erfolg (lacht), wir halten also daran fest.

**AH:** Ich sehe auch im Engagement für andere ein wichtiges Thema. Soziale Verantwortung spielt in unserem Unternehmen, das sich stark mit der Region und den Menschen verbunden fühlt, eine wichtige Rolle. Wir haben dafür die Stiftung „Kartei der Not“ – und helfen Menschen im Verbreitungsgebiet der Augsburgers Allgemeinen Zeitung, also in Bayerisch-Schwaben, die unverschuldet in eine Notlage geraten sind. Wer anderen Menschen in der Heimatregion helfen will, kann hier auch spenden. Alle Verwaltungskosten tragen wir. Auch unsere anderen Zeitungen haben soziale Projekte. Was macht ihr bei Ketterer Kunst?

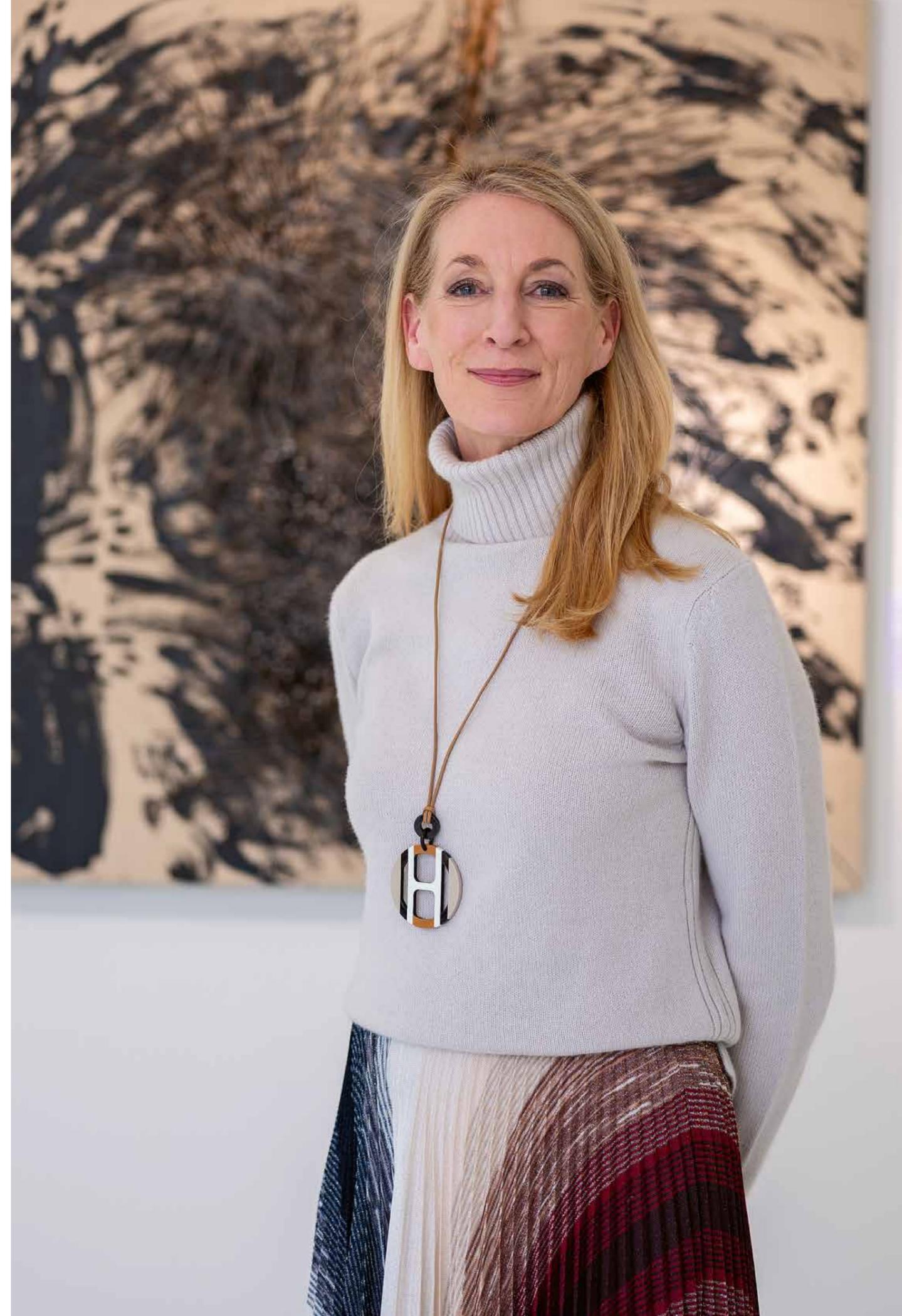
**GK:** Wir fühlen uns natürlich vor allem der Kunst verpflichtet und fördern deshalb seit Jahren die PIN. Freunde der Pinakothek der Moderne e. V. Die jährliche Benefizauktion zugunsten der Pinakothek der Moderne und des Museum Brandhorst in München ist ein Highlight im Jahreskalender unseres gesamten Teams. Selbst die großen Münchner Museen haben fast kein Budget für Ausstellungen und Projekte. Die Mittel dafür müssen immer erst eingeworben werden. Hierbei leistet die PIN. Benefizauktion einen enormen Beitrag.

**AH:** Nach fast zwei Jahrzehnten als Familienunternehmerin: Welchen Rat gibst du den jungen Leuten, die am Ende des Studiums ihren Berufsweg einschlagen?

**GK:** Habt Mut. Macht was. Traut euch etwas zu. Man kann sich in nahezu jedes Thema einarbeiten, wenn man es will. Sucht das Gespräch, so wie ich es unter anderem mit meinem Onkel hatte, findet vielleicht einen Mentor. Und lernt immer weiter dazu und scheut euch nicht, dafür auch Hilfe in Anspruch zu nehmen, besonders wenn ihr als Geisteswissenschaftler plötzlich Unternehmer werdet.

**AH:** Mutig sein, keine Scheu vor neuen Aufgaben haben und gegebenenfalls einen Mentor suchen – ich sehe das wie du: Genau diesen Rat würde ich auch geben, vor allem den jungen Frauen. Es gäbe noch viel zu erzählen... Vielleicht sollten wir dieses Gespräch mal bei uns im Verlag in Augsburg fortsetzen?

**GK:** Ich komme gerne. Vielen Dank.



„Ketterer kann sich zum Ende des Jahres mit Superlativen schmücken: Die Dezemberauktion war die erfolgreichste der Firmengeschichte. Für 2022 meldet das Haus erstmals einen Gesamterlös von mehr als 100 Millionen Euro inklusive Aufgeld. Mit 59 Millionen wurde zum neunten Mal das beste Saisonergebnis in Deutschland erzielt. Dazu trug maßgeblich zeitgenössische Kunst bei.“

**Frankfurter Allgemeine**

17. Dezember 2022





# New York – eine Brutstätte der Kreativität

Nicola Gräfin Keglevich im Gespräch mit  
Barry Blinderman, Kurator und Galerist in der  
New Yorker Kunstszene der 1980er Jahre.

**Nicola Gräfin Keglevich (NGK):** Wir haben uns in jüngster Zeit sehr intensiv mit der New Yorker Kunstszene beschäftigt. Auslöser dafür waren einige großartige Kunstwerke, die wir erfolgreich versteigert haben: von Andy Warhol und Alex Katz, aber auch von Keith Haring und David Wojnarowicz. Wie würden Sie die Kunstszene in New York in den 1980er Jahren beschreiben?

**Barry Blinderman (BB):** New York in den 80ern war wie Paris in den 20ern: ein Ort, an dem sich Talente aus der ganzen Welt trafen, eine Brutstätte der Kreativität. Künstler, Schriftsteller, Tänzer, Musiker, Komponisten und Choreografen zog es nach Paris und später nach New York, um sich mit Gleichgesinnten auszutauschen, ihr Talent zu kanalisieren immer in der Hoffnung, ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Und beide Perioden haben nicht nur die Kunst, sondern auch die Kultur im Allgemeinen beeinflusst. Haring und Wojnarowicz, deren Werke Sie kürzlich versteigert haben, waren zwei der wichtigsten Künstler der 80er Jahre. Die Kunst, die sie schufen, und die Anliegen, für die sie während ihrer tragisch kurzen Karrieren kämpften, haben mich in den letzten 40 Jahren inspiriert.

**NGK:** Wie ist New York zum Zentrum der Kunst geworden?

**BB:** New York stand Mitte der 70er bis in die 80er Jahre am Rande des Bankrotts. Die Stadt war, vorsichtig gesagt, turbulent, der Alltag von Drogen und Kriminalität überschwemmt. Aber Künstler und Musiker konnten billige Wohnungen mieten, was ein ideales Umfeld für die Entstehung einer neuen, kantigen Kunst war, die das städtische Leben widerspiegelte. Dickens' berühmtes Zitat „Es war die beste aller Zeiten, es war die schlimmste aller Zeiten...“ trifft auf New York in jenen Tagen zu.



Nicola Gräfin Keglevich (Senior Director)

**NGK:** Waren Stimmung und Umfeld im New York der frühen 80er Jahre so anders als in den 60er Jahren, als Warhol, Rauschenberg und Katz zu ersten Stars wurden?

**BB:** Ich glaube, die Stimmung war ziemlich ähnlich. Andy Warhol sprach davon in unserem Interview 1981. Seiner Meinung nach herrschte eine vergleichbare Aufbruchsstimmung. In beiden Jahrzehnten hatten die Künstler das Gefühl, alles tun zu können, von der Musik über die Performance bis hin zu Film und bildender Kunst. Einige – zum Beispiel Robert Longo – waren in allen Disziplinen gleichzeitig tätig! Drei der vier Talking Heads lernten sich als Kunststudenten an der Rhode Island School of Design kennen. Patti Smith war Dichterin, Fotografin und Sängerin. Punk und No-Wave-Musik waren ein starker Einfluss: Die Ramones, Blondie, Contortions, Television – sie alle waren Autodidakten und haben uns mit ihrer Energie umgehauen.

**NGK:** Das Zusammentreffen der Künste war sehr prägend.

**BB:** Ja. Einige der provokantesten Kunstwerke, die in New York geschaffen wurden, waren nicht in den Galerien zu sehen. Junge Künstler arbeiteten in Nachtlokalen in der Innenstadt wie dem Mudd Club, der Limbo Lounge und dem Club 57. Manchmal traten Musiker, Filmemacher, Dichter und andere Künstler nur an ein oder zwei Abenden zusammen auf. Im Club 57, einem Kirchenkeller am St. Mark's Place, lernte ich Keith Haring kennen. Wenn man die Straße entlangging, konnte man die Plakate und Graffitis an den Wänden studieren, um zu wissen, was gerade passierte. Es erschienen kryptische Botschaften von SAMO (Jean-Michel Basquiat und Al Diaz). Basquiat spielte auch Saxophon in einer Noise-Band namens Gray. David Wojnarowicz hat mit Schablonen Graffitis auf Wände und Bürgersteige gemalt, einige davon auf Plakaten, die für Auftritte seiner Band 3 Teens Kill 4 warben. Jeder, der aufmerksam war, konnte sich ein ganzes Bildungsspektrum aneignen.

**NGK:** Amerikanische Kunst der 60er und 80er Jahre fand in Deutschland großes Interesse, einige der Künstler wurden sogar erst hierzulande berühmt, bevor sie in Amerika bekannt wurden. Wie erklären Sie sich das?

**BB:** Die Deutschen kamen in den Nachkriegsjahren aus einer sehr dunklen Zeit und große deutsche Sammler fühlten sich von der Frechheit und den kräftigen Farben der amerikanischen Pop-Art-Künstler angezogen. Einige sahen darin eine Kritik am Kapitalismus, andere den Inbegriff der amerikanischen Dekadenz. Peter Ludwig kaufte eine Reihe der besten Pop-Art-Kunstwerke der Jahre 1965–1968 und präsentierte sie bei der



## Barry Blinderman

Barry Blinderman ist Kurator, Autor, Dozent und Musikproduzent. Er wuchs in Pennsylvania auf und nahm dort im Alter von 16 Jahren seinen ersten Song auf. Blinderman studierte Kunstgeschichte an der Boston University und der University of Pennsylvania. In den 1970er Jahren begann er noch während des Master-Studiums in Philadelphia, Kunstkritiken zu schreiben. Im Jahr 1980 zog er nach New York, wo er für das Arts Magazine schrieb und für die Semaphore Gallery in SoHo arbeitete. Als Direktor von Semaphore und später Semaphore East förderte er die Arbeit von Martin Wong, Nancy Dwyer, Duncan Hannah, Ellen Berkenblit, Keith Haring, Robert Colescott und vielen anderen aufstrebenden Künstlern. 1987 wurde er Direktor der Universitätsgalerien der Illinois State University. Dort kuratierte er die ersten musealen Wanderausstellungen in den USA für David Wojnarowicz, Michelle Grabner, Keith Haring, Walter Robinson, Jane Dickson und andere. Er gab Seminare über Pop-Art und die Kunst der 1980er Jahre und veröffentlichte international in Museumskatalogen. Kurz vor der Pandemie zog Blinderman nach Los Angeles, wo er Musik produziert und seine Memoiren mit dem Titel „The Curator's Tale“ schreibt. Er wird die Arbeit daran im Frühjahr 2023 in Venedig im Rahmen einer „Autorenresidenz“ fortsetzen.

Eröffnung seines Museums in Köln 1976. Rudolph Zwirner, ein Kunsthändler in Köln, kaufte und verkaufte ebenfalls Pop. Hans Mayer zeigte 1969 Warhol, später auch Lichtenstein, Wesselmann, Stella, Haring, Longo und Basquiat. In den 1980er Jahren stellte die New Yorker Galeristin Anina Nosei die deutschen Maler Helmut Middendorf und K.H. Hödicke aus, und Mary Boone zeigte Georg Baselitz und Sigmar Polke. Es war ein echter internationaler Austausch, an dem die USA, Deutschland und Italien beteiligt waren. Der Begriff „Transavanguardia“, der sich auf den europäischen und US-amerikanischen Neoexpressionismus bezog, war damals sehr beliebt.

## „Für mich war die documenta 7 von 1982 ein echter Wendepunkt.“

**NGK:** Haben Sie das in Deutschland auch selbst erlebt?

**BB:** Für mich war die documenta 7 von 1982 ein echter Wendepunkt. Sie gab die Richtung vor, in die sich die internationale Kunst dieses Jahrzehnts bewegte. Robert Longo, David Salle, Barbara Kruger, Cindy Sherman, Jack Goldstein, Andy Warhol, Keith Haring und Dutzende anderer amerikanischer Künstler stellten neben deutschen aus: Jörg Immendorff, Walter Dahn, Gerhard Richter, Sigmar Polke, A.R. Penck und Hermann Nitsch. Dazu Francesco Clemente, Sandro Chia, Mimmo Paladino und andere italienische Künstler.

**NGK:** Wie sind Sie persönlich mit der New Yorker Kunstwelt in Berührung gekommen?

**BB:** Meine Eltern haben mich schon als Kind mit der Kunst in New York bekannt gemacht. Meine Mutter nahm mich mit ins Guggenheim Museum und in Aufführungen in Broadway-Theatern. Mein Vater war ein Sonntagsmaler. Jahre später, als ich in Philadelphia studierte, fuhr ich alle paar Wochen mit dem Zug nach New York und tauchte in die zeitgenössische Kunst ein, die ich in Museen und Galerien sah, und in die New-Wave-Musik, die ich in den Clubs in der Innenstadt hörte. Ich schrieb meine Magisterarbeit über Tom Wesselmann und besuchte sein riesiges Atelier in der Bowery. Im Januar 1980 zog ich von Philadelphia nach New York. Meine erste Wohnung befand sich am Union Square West, direkt gegenüber von Andy Warhols Factory.

**NGK:** Und Sie haben sofort einen Job gefunden?

**BB:** Nein, es war wirklich schwer, einen Job im Kunstbereich zu finden, vor allem einen, der gut genug bezahlt wurde, um in New York zu überleben. Ich bewarb mich bei der Frick Collection um eine Assistentenstelle mit Mindestlohn und man sagte mir, dass Kunsthistoriker mit Dokortitel für diese Stelle Schlange stehen würden! Mein erster Job war bei Pace Editions, wo ich Poster einrollte und für den Versand vorbereitete. Als ich dann bei einer Elektronikfirma in der 26. Straße arbeitete, entdeckte ich, dass sich die Büros des Arts Magazine im selben Stockwerk befanden. Ich klopfte an die Tür, der Chefredakteur, Richard Martin, bat mich herein und lud mich ein, als freier Mitarbeiter für Arts zu schreiben. Mein erster Artikel im Jahr 1981 war eine Besprechung von Andy Warhols „Jews of the 20th Century“ im Jüdischen Museum. Dann arrangierte Ronald Feldman, der Galerist, der Joseph Beuys' Werk in den 1970er Jahren nach New York brachte, für mich ein Interview mit Warhol in seinem Büro am Union Square West. Andy war mein Kunstheld und ein paar konzentrierte Stunden mit ihm zu verbringen war ein lebensveränderndes Ereignis. Im Laufe des nächsten Jahres veröffentlichte ich Interviews und Artikel über Robert Longo, Keith Haring, Ed Paschke und Roger Brown. Zur gleichen Zeit wurde ich von der neu eröffneten Semaphore Gallery als Co-Direktor und später als Direktor eingestellt und konnte mir einen Namen machen als Kurator.

**NGK:** Wie würden Sie die Kunst beschreiben, die Sie in den 80er Jahren in New York erlebten?

**BB:** Die Kunstwelt befand sich im Übergang vom Minimalismus und der Konzeptkunst hin zu einer neuen Figuration, die sich auf das Stadtleben und die Macht der Massenmedien konzentrierte. Ich organisierte 1981



eine Ausstellung mit dem Titel „The Anxious Figure“. Es war eine der ersten Ausstellungen, die sich mit dieser neuen Kunst auseinandersetzte, und es waren 13 Künstler vertreten, darunter Haring, Longo, John Ahearn, Jedd Garet und andere Teilnehmer. Sie erregte viel Aufmerksamkeit und beeinflusste die Kuratoren von Museen, die bald darauf Ausstellungen mit ähnlichen Themen organisierten.

**NGK:** Was hat die New Yorker Künstler zu dieser Zeit sonst noch beeinflusst?

**BB:** Ronald Reagans „Star Wars“-Programm und die „Trickle-Down-Ökonomie“ waren eine Inspiration, etwas, auf das die Künstler mit leidenschaftlichen, von politischen und sozialen Anliegen geprägten Bildern reagieren konnten. Später in diesem Jahrzehnt kam AIDS hinzu, das die Kunstwelt erschütterte, aber Künstler wie David Wojnarowicz und Keith Haring dazu veranlasste, gegen die Ignoranz und Verleugnung der Krankheit durch die Regierung und die religiösen Führer zu kämpfen. Ihre Kunstwerke waren ihre Waffen.

**NGK:** Wie haben Sie in Anbetracht der riesigen Menge an Kunstwerken entschieden, welche Kunst von hoher Qualität ist?

**BB:** Es gibt keinen Maßstab, den man an ein Kunstwerk anlegen kann, um seinen ästhetischen Wert zu messen. Das ist alles subjektiv, basierend auf persönlicher Beobachtung und Geschmack in einer bestimmten Zeit. Aber es gab tatsächlich einen Zeitgeist der 80er Jahre, der größtenteils figurative Kunst bevorzugte oder abstrakte Gemälde als eine Kritik an der modernen Abstraktion sahen. Was meine Kriterien angeht, so habe ich mich immer zu Werken mit einer dynamischen visuellen Wirkung hingezogen gefühlt, die mit starken symbolischen Untertönen unterlegt sind. Ein Kunstwerk, das einen aus den Socken haut und dann die

Neugier und das Interesse aufrechterhält. Kunst, die sich über einen langen Zeitraum hinweg auf neue und andere Weise offenbart. Das Werk von Andy Warhol ist ein perfektes Beispiel: Seine Bilder sind so kraftvoll und spiegeln immer die Zeit wider, ob Marilyn, Coca-Cola, Rassenunruhen oder Mao. Genial und originell war seine Idee, einfach ein aufgeblasenes Zeitungsbild im Siebdruckverfahren auf die Leinwand zu bringen. Das hat die Kunst verändert. Ein weiteres Beispiel ist Martin Wong, dessen Bilder ich in Semaphore ausgestellt habe. Sie sind so voller Bedeutung, dass ich immer noch versuche, sie zu verstehen.

**NGK:** Jede Epoche der Kunst hat „Hidden Champions“, die erst viel später entdeckt werden. Welche Künstler, glauben Sie, werden in der Zukunft mehr Anerkennung finden als heute? Wen sollten wir im Auge behalten?

**BB:** Das sind einige, die in den 80er Jahren erstmals ausgestellt haben: Donald Baechler, der im vergangenen Frühjahr verstorben ist. Er schuf Gemälde mit stark strukturierten Oberflächen und unechten, primitiven Bildern von Gesichtern, Eistüten oder Blumen. Seine Auktionspreise sind im Moment sehr niedrig. Oder John Ahearn, dessen Skulpturen seiner schwarzen und lateinamerikanischen Nachbarn in der South Bronx fesselnd sind. Und Jane Dickson, eine Malerin von verwirrenden Szenen aus New York City mit Striplokalen und Schaufenstern am Times Square. Nachdem sie 45 Jahre lang ausgestellt hat, wurde sie gerade zum ersten Mal bei der Whitney Biennale gezeigt! Und schließlich die Maler Walter Robinson und Peter Schuyff.

**NGK:** Vielen Dank, Barry. Wenn Sie im Frühjahr für Ihr Venedig-Residenzprogramm in Europa sind, besuchen Sie uns bitte bei Ketterer Kunst in München.

**BB:** Danke, Nicola, das werde ich auf jeden Fall versuchen.



„Dieses geballte Paket an hochwertigen Werken mit Schätzungen ab 400.000 Euro aufwärts war aber auch ein Seismograf für die internationale Strahlkraft eines deutschen Auktionshauses.“

**Handelsblatt**

16. Dezember 2022



# Der Auktionsmarkt im Wandel des Zeitgenössischen

*Dr. Sebastian Neußer*

Manchmal scheint es, als habe der Auktionsmarkt das Zeitgenössische erst in den vergangenen zehn Jahren erfunden. Was als zeitgenössisch angesehen wird, ist im hohen Maße subjektiv und unterliegt einem ständigen Wandel. Schon immer gab es ein starkes Bedürfnis, sich selbst und das Selbstverständnis der eigenen Generation in der aktuellen Kunstproduktion zu spiegeln, doch noch vor Jahrzehnten spielte die junge Kunst für den Auktionsmarkt keine dominierende Rolle. Angeboten wurde vor allem das Klassische früherer Tage und die Höhe des Preises hing nicht zuletzt mit der Seltenheit des Objektes zusammen. Man sammelte und bewahrte das Vergangene, erfreute sich an raren Kunstobjekten und der Flucht aus dem Alltäglichen. Die zeitgenössische Kunst wurde eher in den Galerien gehandelt und noch bis in die 1970er Jahre durfte man auf große Wertsteigerungen kaum hoffen. Ein Paradigmenwechsel vollzieht sich, dessen Auswirkungen radikaler kaum sein könnten. Das Zeitgenössische ist marktmächtiges Label einer neuen Generation, die begehrt, was New & Now ist. Der deutsche Auktionsmarkt reagiert auf die internationalen Entwicklungen, auch wenn diejenige Kunst, die ihre Wege fast unmittelbar aus den Ateliers in die Auktionssäle und Online-Plattformen findet, hier nicht so stark im Fokus steht. Die Werke der 1960er bis 1990er Jahre jedoch werden weltweit gesucht und auch deutsche Künstler:innen sind führend.

## **Deutschland – Ein Primärmarkt?**

Zu einer Zeit, wo sich anderenorts der Kunstkauf noch auf den heimischen Bereich begrenzt, entwickeln sich in Deutschland erste Sammlungen aktueller Kunst mit institutionellen Anspruch. Netzwerke entstehen, Kunsthochschulen berufen progressive Professor:innen und die Politik ringt mit der Frage der Finanzierung öffentlicher Museumsbauten zur Präsentation privater Großsammlungen. Im Kielwasser dieser Umwälzungen entdeckt eine breite Mittelschicht die junge Kunst, die zu erschwinglichen Preisen in den Galerien vor Ort verfügbar ist. In Amerika beobachtet man ein wenig ungläubig, dass selbst die Pop-Art als genuin US-amerikanische Kunst gerade in Deutschland ihren Siegeszug beginnt. Ein nicht unwesentlicher Teil dieser Werke befindet sich noch heute in Familienbesitz. Der enorme Wertzuwachs im Laufe der letzten Jahre, belegt durch nationale und internationale Auktionsrekorde, wirft nun mit zunehmender Dringlichkeit die Frage auf, ob einzelne Kunstwerke von hohem Wert rein ökonomisch betrachtet noch im gesunden Verhältnis zum jeweiligen Gesamtvermögen stehen. Die Digitalisierung überwindet Grenzen und nationale Auktionsorte wandeln sich zu internationalen Auktionsstandorten von großer Strahlkraft.

Anders als die internationalen Mitbewerber vertraut man in Deutschland stärker denn je auf die Wichtigkeit aufwendiger Printkataloge, die dagegen im stetigen Lauf der fast täglichen Online-Auktionen in London, Hongkong und New York keinen Platz mehr finden. Werke, die dort im überbordenden Angebotsfluss untergehen, stehen hier an der Spitze der Evening Sales und somit im Zentrum des Interesses, was nicht selten mit internationalen Rekordergebnissen bezahlt wird.

### Ketterer Kunst: Die Spitzenplätze erklimmt das Zeitgenössische

Ketterer beansprucht insbesondere für die Kunst des deutschen Expressionismus eine Marktführerschaft. Unter Beweis stellen wir dies aktuell mit dem exklusiven Verkauf der Sammlung Hermann Gerlinger: Nicht nur Ernst Ludwig Kirchners Spitzenlose „Das blaue Mädchen in der Sonne“ (1910) und „Hockende“ (1910) erzielten am 9. Dezember 2022 mit Ergebnissen von deutlich über 4 Millionen Euro Spitzenpreise, sondern auch vier weitere Werke aus dieser Sammlung waren in der Lage, mit Ergebnissen über einer Million Euro ihre Startpreise deutlich zu übertreffen. Die Relevanz des Zeitgenössischen wächst aber seit einigen Jahren mit rasantem Tempo. Mit großer Spannung wurde im Dezember 2021 das Ergebnis für ein großformatiges Triptychon von Albert Oehlen aus dem Jahr 1988 erwartet. Ein zentrales Werk wie dieses wird normalerweise in London oder

New York angeboten, doch die Wahl der Eigentümer fiel auf München, was mit einem Resultat von 3.600.000 Euro belohnt wurde. Im Sommer desselben Jahres schon erzielte der geschlossene Satz von Keith Harings „Andy Mouse“ (1986) mit 1.037.500 Euro einen Auktions-Weltrekord für diesen Print. Für Keith Harings „Subway Drawing“ (1982–1984) im originalen Rahmen der New Yorker U-Bahn ist dies ein starkes Argument und 500.000 Euro war der neue Eigentümer bereit für diese Seltenheit im Dezember 2022 bei Ketterer zu zahlen. Ein weiterer Auktions-Weltrekord fiel im Juni 2022 mit Andy Warhols geschlossenem Satz „Goethe“ (1982), der für bemerkenswerte 745.000 Euro die Sammlung wechselte. Mit „Waldweg“ (1974) kam in derselben Auktion dann ein Frühwerk eines Schwergewichts unter den deutschen Malern zum Verkauf. 1.345.000 Euro ist das höchste Resultat, das für Georg Baselitz in Deutschland bei einer Auktion je erzielt wurde. Besonders stolz sind wir darauf, dass diese allgemein positive Entwicklung internationale Sammler:innen dazu ermutigte, Werke in München zu verkaufen, die bisher noch nicht bei einer deutschen Auktion umgesetzt wurden. „He Kept Following Me“ (1990) von David Wojnarowicz ist so ein Beispiel. Mit einem Preis von 437.500 Euro gehört es nun zu den Top 5 des Künstlers. Ein beachtliches Ergebnis, das insbesondere für ein Werk der 1990er Jahre international noch nicht erzielt werden konnte. Auch vom US-amerikanischen Maler Stanley Whitney wurde bisher kein einziges Werk auf einer deutschen Auktion verkauft. Umso erfreulicher ist, dass der Startpreis von 150.000 Euro sich auf ganze 575.000 Euro vervielfachte. Der deutsche Auktionsmarkt erreicht so immer neue Höhen. Eine internationale Sammlung, die im Dezember 2022 Richard Serras monumentales Werk „Corner Prop No. 6 (Leena and Tuula)“ (1983) für 1.045.000 Euro bei Ketterer ersteigern konnte, kommentiert die aktuelle Situation bei Instagram folgendermaßen: „Deutsche Auktionshäuser waren in letzter Zeit in der Lage, großartige Objekte anzubieten. Vielleicht ist dies eine Folge des Brexit? Arbeiten – wie dieses ikonische Werk von Richard Serra, das für Jahrzehnte Teil einer deutschen Privatsammlung war –, wären bisher zu den üblichen Verdächtigen in London gelangt. Nun kommen sie in ihren Ursprungsländern bei den heimischen Auktionshäusern auf den Markt. Wir waren hochofren, es bei Ketterer erwerben zu können, die sich in den letzten Jahren wirklich gesteigert haben und in der letzten Woche eine ganze Reihe sehr begehrten Werke in ihrer Auktion hatten“ (Andy Hall auf Instagram, 11. Dezember 2022).



Andy Hall auf Instagram, 11. Dezember 2022



### STANLEY WHITNEY

N. O. 9th Ward. 2007.  
Öl auf Leinwand.  
102 x 102 cm (40,2 x 40 in).

Evening Sale vom 9.12.2022

STARTPREIS: € 150.000

**ERGEBNIS: € 575.000**

**Verkauft an eine schweizerische Unternehmenssammlung**



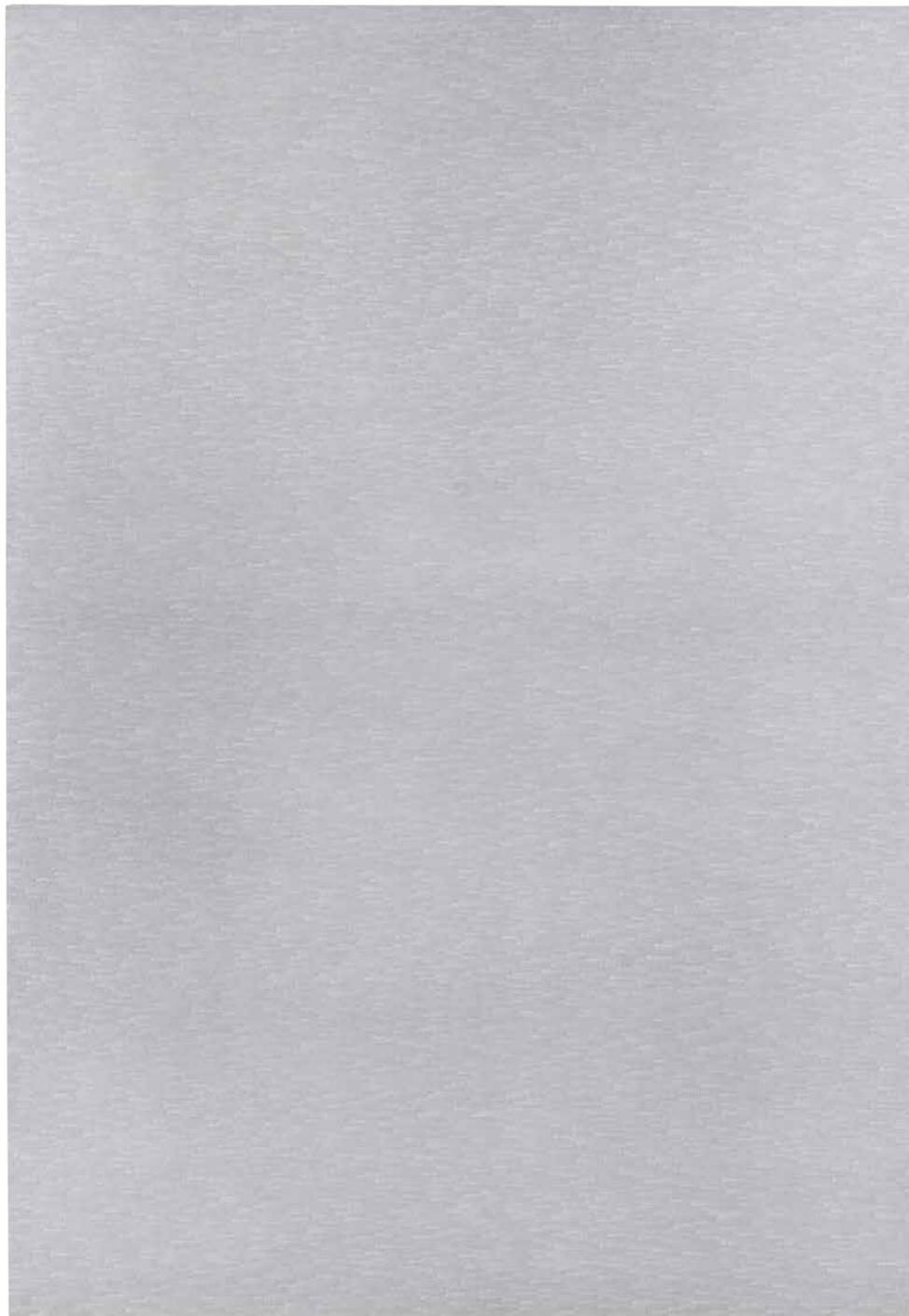


**GEORG BASELITZ**  
 Waldweg, 1974.  
 Öl auf Leinwand.  
 190 x 97 cm (74,8 x 38,2 in).  
 Evening Sale vom 10.6.2022  
 STARTPREIS: € 700.000  
**ERGEBNIS: € 1,35 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung



**RICHARD SERRA**  
 Corner Prop No. 6, 1983.  
 Stahl.  
 195 x 150 x 5 cm (76,8 x 59,1 x 2 in).  
 Evening Sale vom 9.12.2022  
 STARTPREIS: € 600.000  
**ERGEBNIS: € 1,05 MIO.**  
 Verkauft an eine US-amerikanische  
 Privatsammlung





**ROMAN OPALKA**

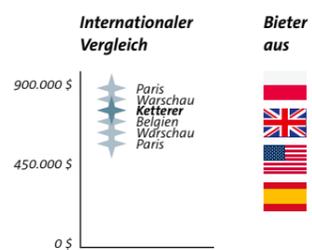
1965/1–infinity. Detail 2702874–2724888. 1965.  
Acryl auf Leinwand.  
196 x 135 cm (77,2 x 53,1 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 400.000

**ERGEBNIS: € 750.000**

Verkauft nach Polen



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



**KEITH HARING**

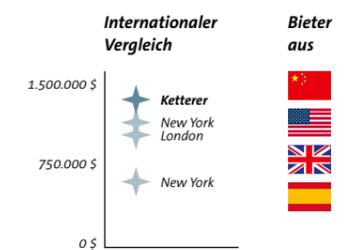
Andy Mouse. 1986.  
Farbserigrafie.  
96,5 x 96,5 cm (38 x 38 in).

Evening Sale vom 18.6.2021

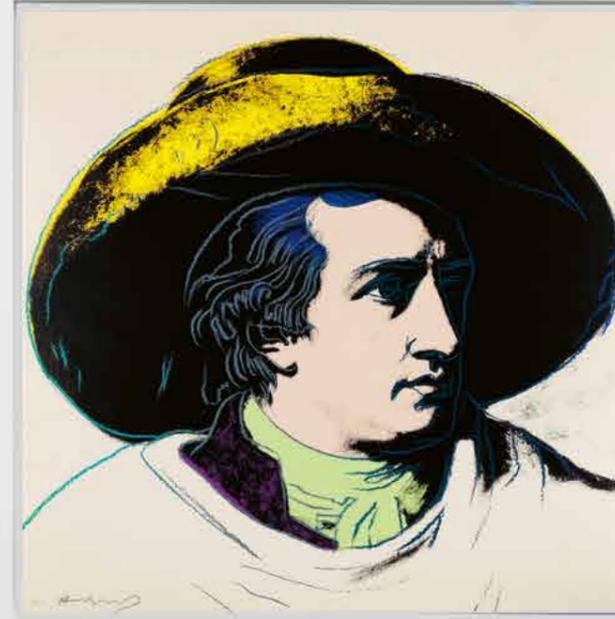
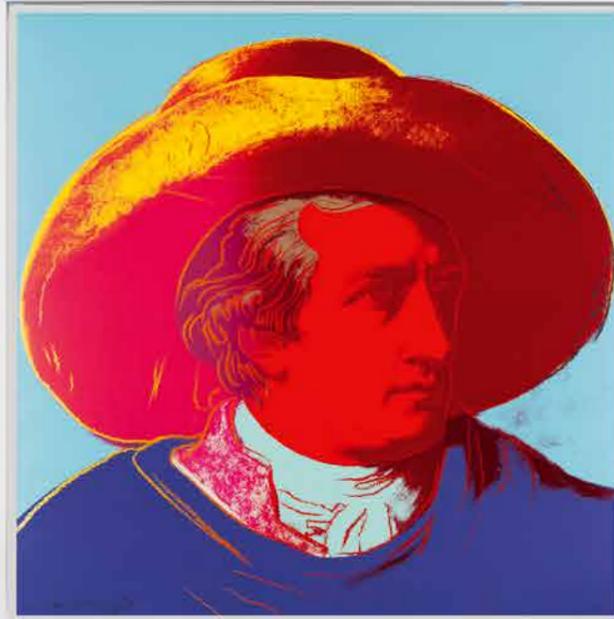
STARTPREIS: € 300.000

**ERGEBNIS: € 1,03 MIO.**

Zum Weltrekord-Preis verkauft an eine Privatsammlung in Hongkong

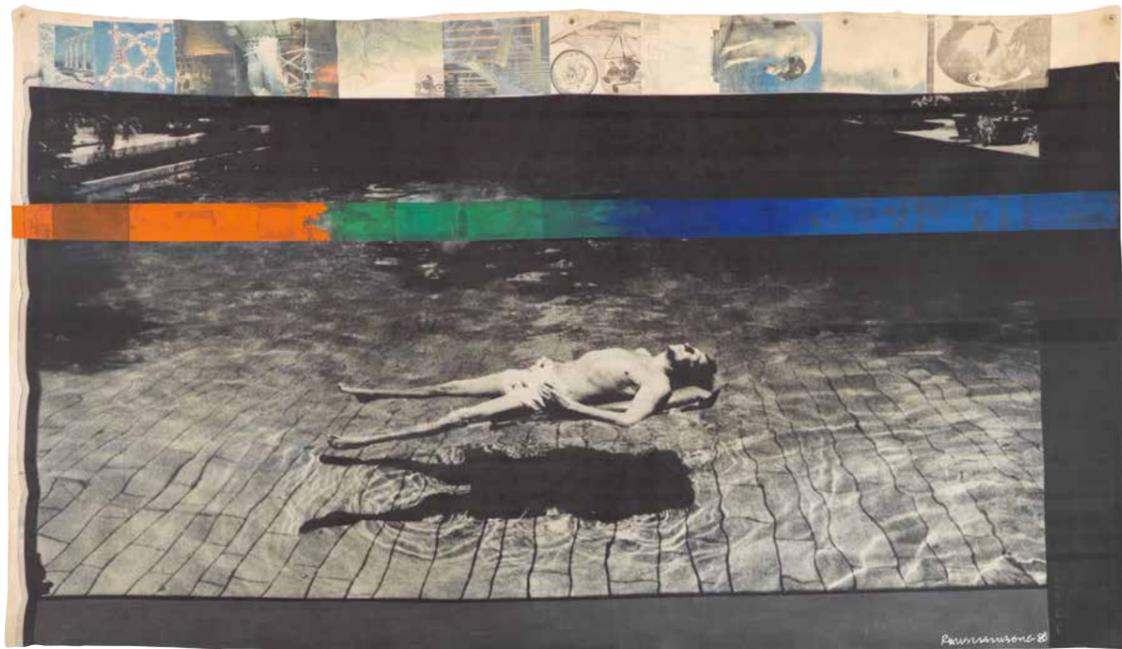


Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



**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  
**ERGEBNIS: € 750.000**  
Verkauft an eine deutsche  
Privatsammlung





**ROBERT RAUSCHENBERG**

Untitled. 1988.  
Mischtechnik auf Leinwand.  
186 x 322 cm (73,2 x 126,8 in).

Evening Sale vom 9.12.2022

STARTPREIS: 180.000

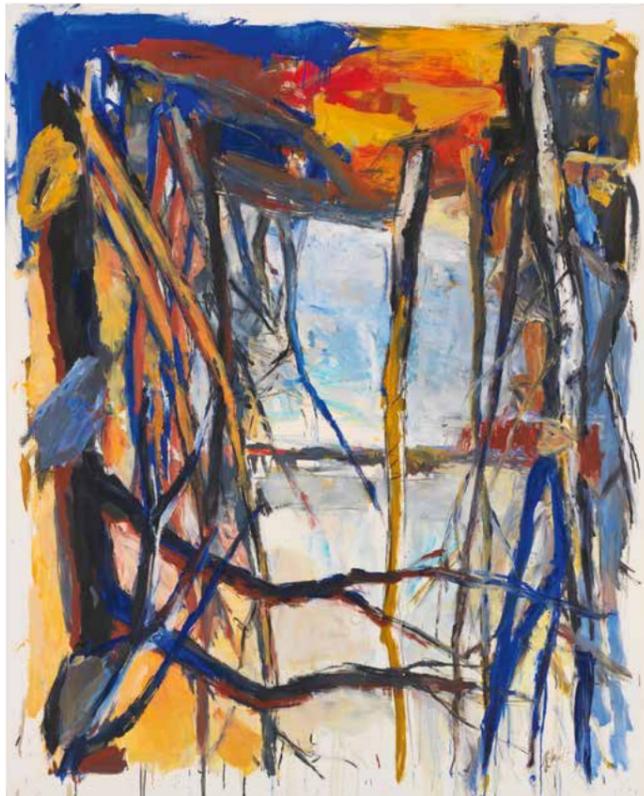
**ERGEBNIS: € 425.000**

Verkauft an eine Kunststiftung  
in den Beneluxländern

**Internationaler Vergleich**

Auf dem internationalen Auktionsmarkt wurde in den letzten 5 Jahren kein vergleichbares Werk angeboten. (Quelle: artnet, 2018–2022)

**Bieter aus**



**GEORG BASELITZ**

Hoffeich. 1975.  
Öl auf Leinwand.  
200 x 161 cm (78,7 x 63,4 in).

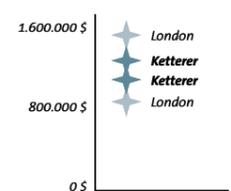
Evening Sale vom 9.12.2022

STARTPREIS: € 700.000

**ERGEBNIS: € 1,05 MIO.**

Verkauft an eine deutsche Privatsammlung

**Internationaler Vergleich**



**Bieter aus**



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



**ERNST LUDWIG KIRCHNER**

Das blaue Mädchen in der Sonne. 1910.  
Öl auf Leinwand.  
82,5 x 92,5 cm (32,5 x 36,4 in).

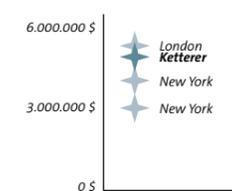
Evening Sale vom 9.12.2022

STARTPREIS: € 2.000.000

**ERGEBNIS: € 4,8 MIO.**

Verkauft an eine schweizerische Privatsammlung

**Internationaler Vergleich**



**Bieter aus**



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



**ALBERT OEHLÉN**

Ohne Titel. 1988.  
Mischtechnik auf Holz.  
200 x 150 cm (78,7 x 59,1 in).

Evening Sale vom 10.12.2021

STARTPREIS: € 1.500.000

**ERGEBNIS: € 3,6 MIO.**

Verkauft an eine Privatsammlung  
in den Beneluxländern



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



**ERNST LUDWIG KIRCHNER**

Hockende. 1910.  
Holz, farbig bemalt.  
37,5 x 18 x 15 cm (14,8 x 7,1 x 5,9 in).

Evening Sale vom 9.12.2022

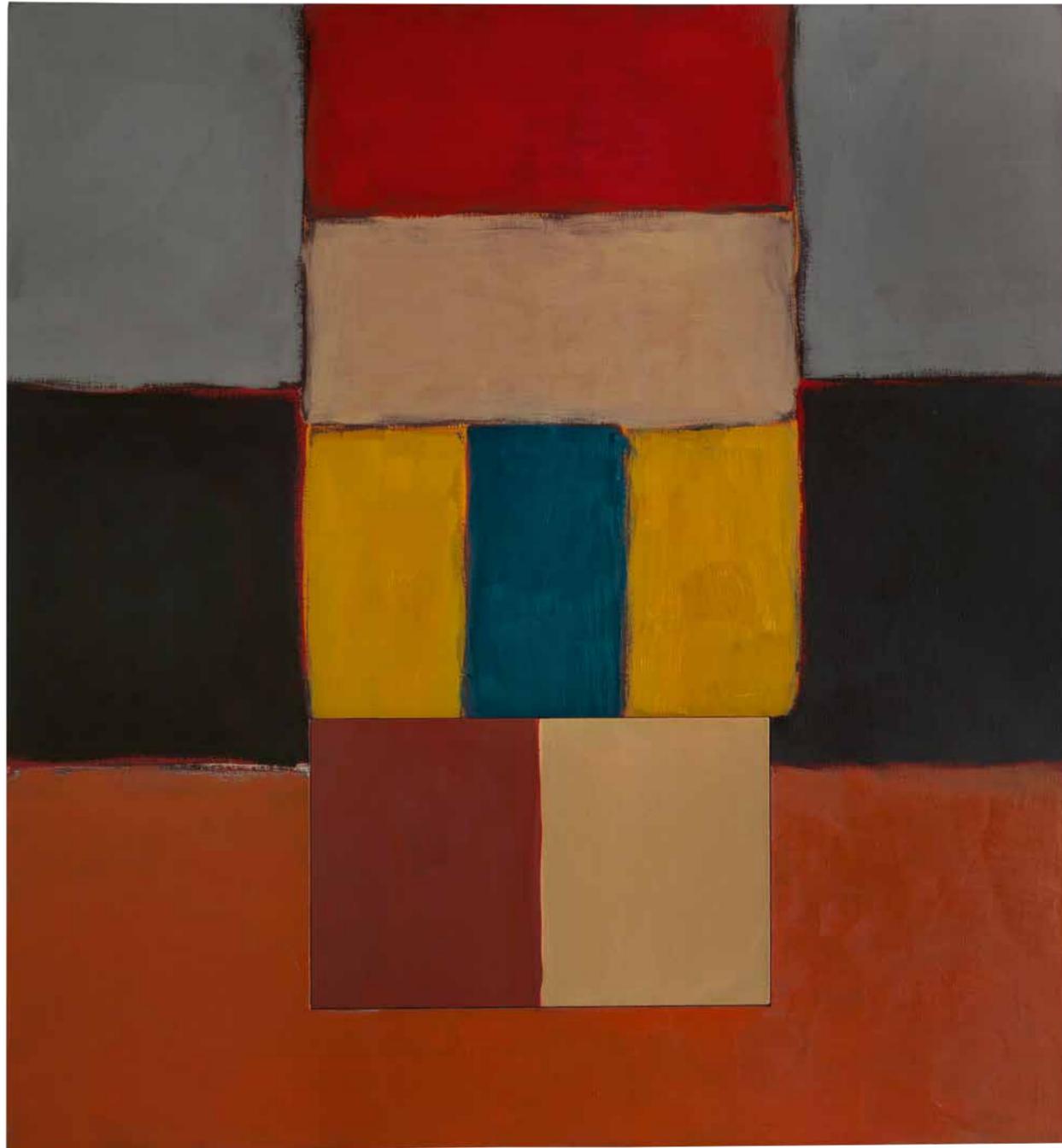
STARTPREIS: € 700.000

**ERGEBNIS: € 4,3 MIO.**

Verkauft an eine US-amerikanische  
Privatsammlung, New York



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2015–2022)



**SEAN SCULLY**

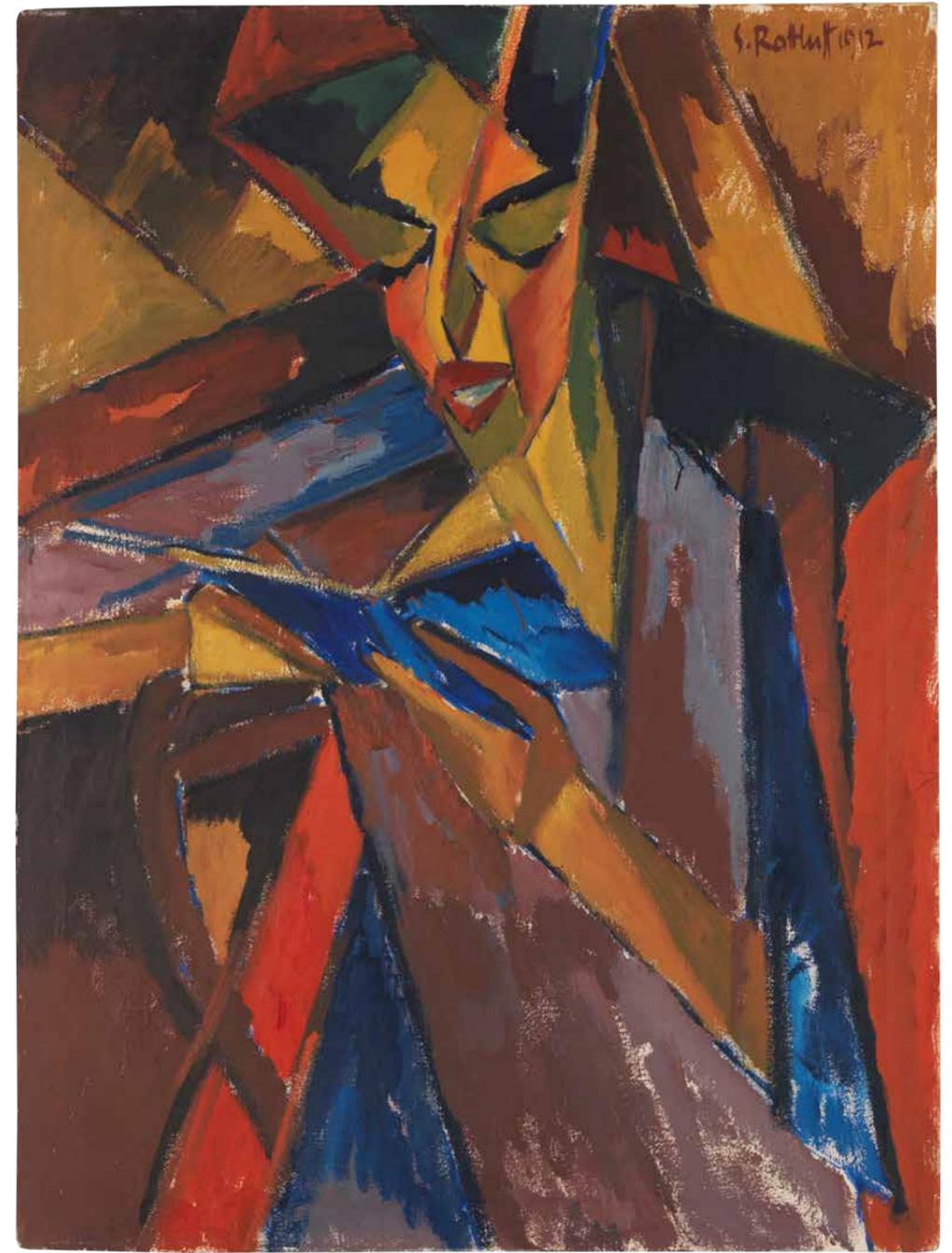
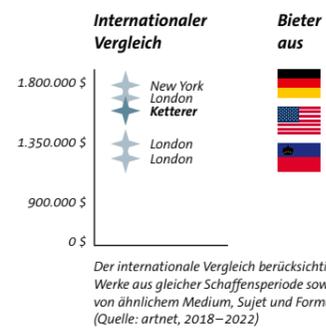
Blue Yellow Figure. 2004.  
Öl auf Leinwand.  
200 x 185 cm (78,7 x 72,8 in).

Evening Sale vom 10.12.2021

STARTPREIS: € 600.000

**ERGEBNIS: € 1,35 MIO.**

Verkauft an eine deutsche Privatsammlung



**KARL SCHMIDT-ROTTLUFF**

Lesende. 1912.  
Öl auf Leinwand.  
102 x 76 cm (40,2 x 29,9 in).

Evening Sale vom 9.12.2022

STARTPREIS: € 700.000

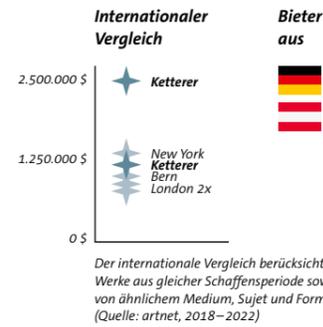
**ERGEBNIS: € 4,1 MIO.**

Verkauft an einen deutschen Sammler  
als Dauerleihgabe für das  
Von der Heydt-Museum, Wuppertal.





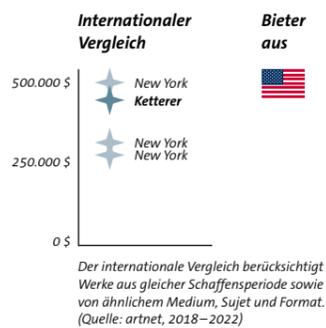
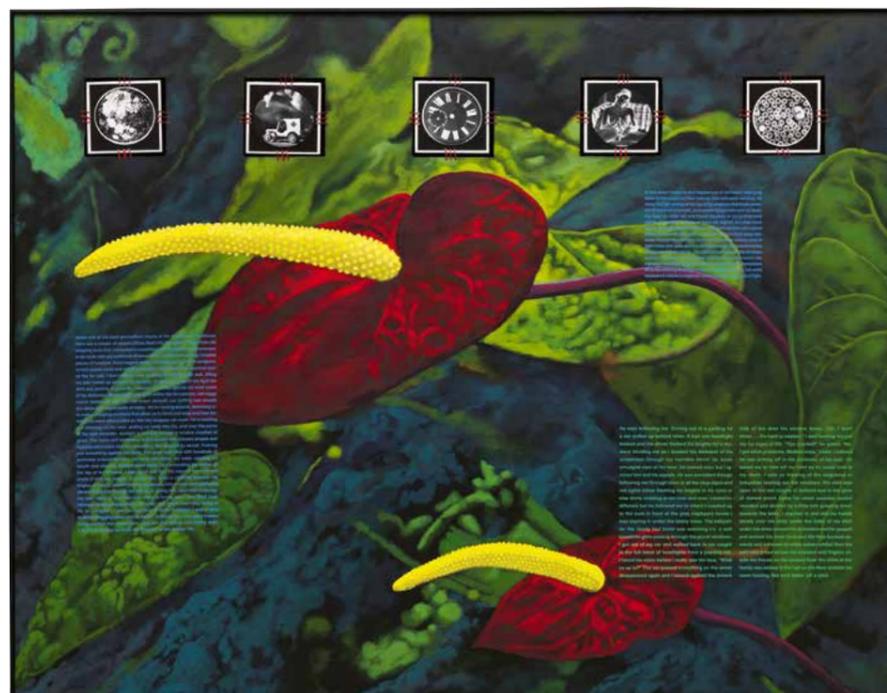
**EMIL NOLDE**  
 Buchsaumgarten. 1909.  
 Öl auf Leinwand.  
 63 x 78 cm (24,8 x 30,7 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 1.200.000  
**ERGEBNIS: € 2,2 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung



**GERHARD RICHTER**  
 Abstraktes Bild. 2001.  
 Öl auf Alu-Dibond.  
 50 x 72 cm (19,7 x 28,3 in).  
 Evening Sale vom 18.6.2021  
 STARTPREIS: € 600.000  
**ERGEBNIS: € 1,5 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche Firmensammlung

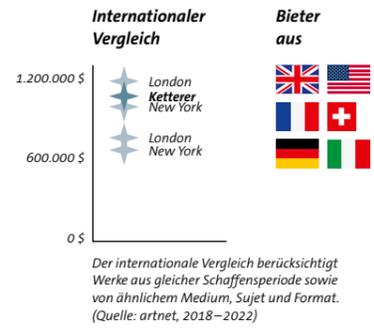


**DAVID WOJNAROWICZ**  
 He Kept Following Me. 1990.  
 Mischtechnik.  
 122 x 152,5 cm (48 x 60 in).  
 Evening Sale vom 9.12.2022  
 STARTPREIS: € 350.000  
**ERGEBNIS: € 440.000**  
 Verkauft an eine US-amerikanische  
 Sammlung, Chicago

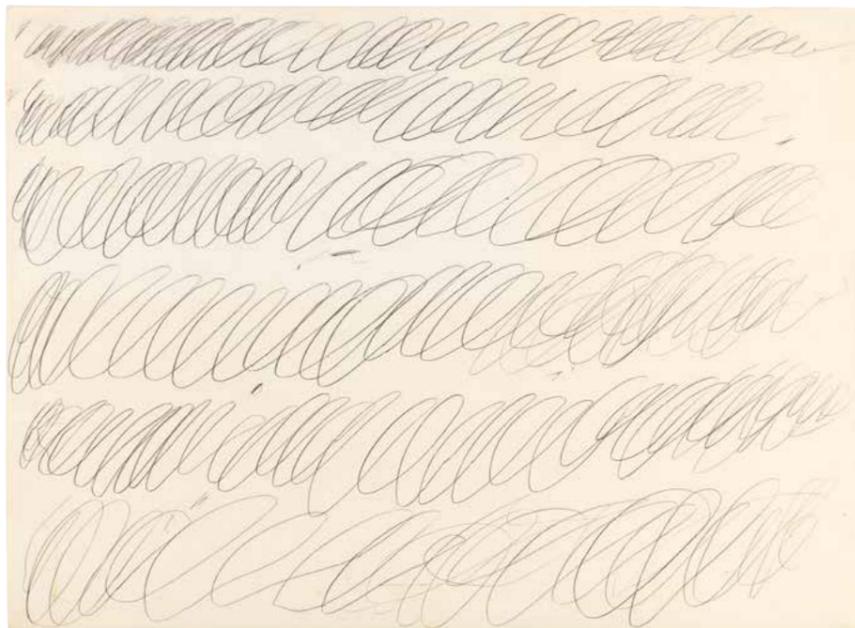
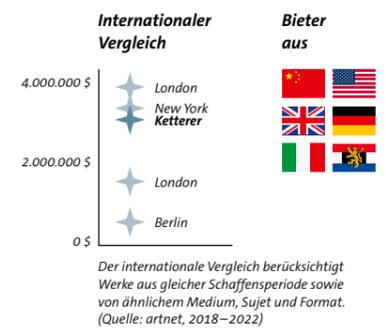




**ALEX KATZ**  
 Tara. 2003.  
 Öl auf Leinwand.  
 183 x 152,5 cm (72 x 60 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 350.000  
**ERGEBNIS: € 900.000**  
 Verkauft an eine italienische  
 Privatsammlung, Rom



**GERHARD RICHTER**  
 Christiane und Kerstin. 1968.  
 Öl auf Leinwand.  
 86 x 91 cm (33,9 x 35,8 in).  
 Evening Sale vom 17.7.2020  
 STARTPREIS: € 600.000  
**ERGEBNIS: € 2,6 MIO.**  
 Verkauft an eine Privatsammlung  
 in Hongkong



**CY TWOMBLY**  
 Untitled (Drawing for  
 Manifesto of Plinio). 1967.  
 Bleistiftzeichnung.  
 48,6 x 66 cm (19,1 x 26 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 250.000  
**ERGEBNIS: € 600.000**  
 Verkauft in die USA, New York



**TONY CRAGG**

Distant Cousin. 2007.  
Edelstahl.  
235 x 190 x 160 cm (92,5 x 74,8 x 63 in).

Evening Sale vom 9.12.2022

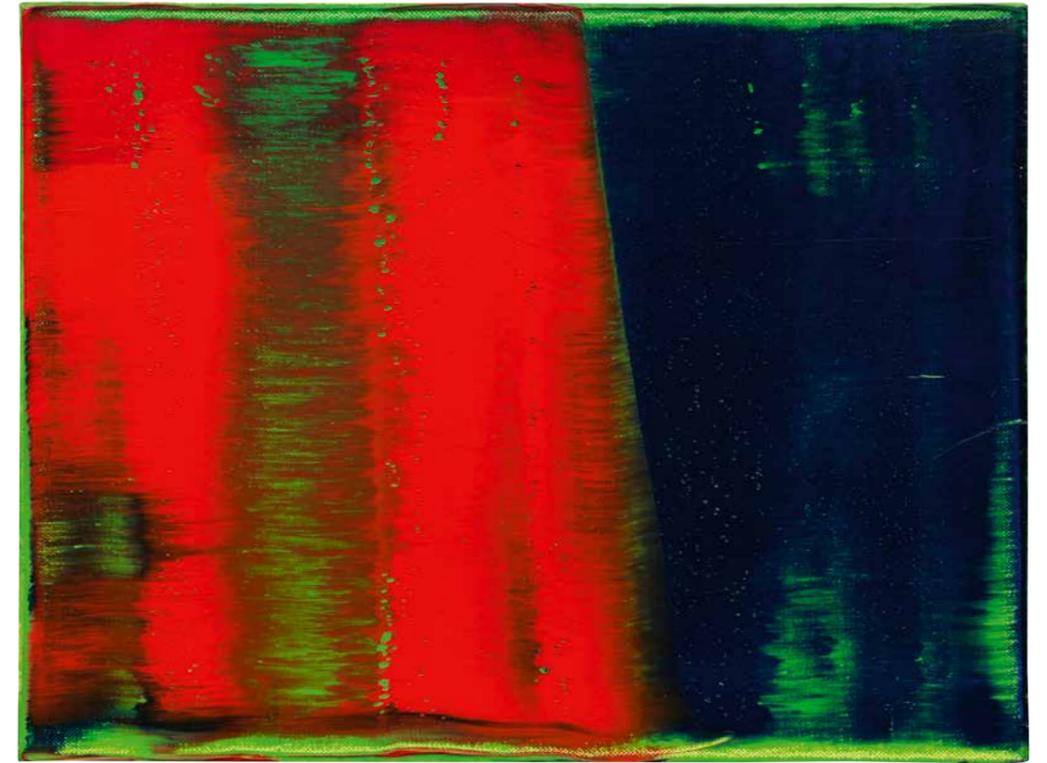
STARTPREIS: € 250.000  
**ERGEBNIS: € 550.000**

Verkauft an eine Prager Kunstvermittlung

**Internationaler Vergleich**

Auf dem internationalen Auktionsmarkt wurde in den letzten 5 Jahren kein vergleichbares Werk angeboten.  
(Quelle: artnet, 2018–2022)

**Bieter aus**



**GERHARD RICHTER**

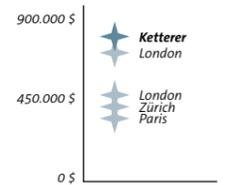
Grün-Blau-Rot. 1993.  
Öl auf Leinwand.  
29,5 x 39,5 cm (11,6 x 15,6 in).

Evening Sale vom 10.12.2021

STARTPREIS: € 200.000  
**ERGEBNIS: € 720.000**

Verkauft an eine Prager Kunstvermittlung

**Internationaler Vergleich**



**Bieter aus**



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format.  
(Quelle: artnet, 2018–2022)



**BERNAR VENET**

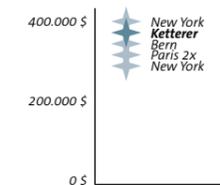
Indeterminate Line. 1994.  
Metall.  
178 x 200 x 185 cm (70,1 x 78,7 x 72,8 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 150.000  
**ERGEBNIS: € 375.000**

Verkauft an eine schweizerische Firmensammlung

**Internationaler Vergleich**



**Bieter aus**



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format.  
(Quelle: artnet, 2018–2022)



**HERMANN NITSCH**

Ohne Titel (Schüttbild). 1961.  
Dispersion auf Leinwand.  
187 x 296 cm (73,6 x 116,5 in).

Evening Sale vom 11.12.2020

STARTPREIS: € 60.000

**ERGEBNIS: € 600.000**

Verkauft nach Österreich



**ERNST WILHELM NAY**

Doppelspindel-Rot. 1967.  
Öl auf Leinwand.  
200 x 190 cm (78,7 x 74,8 in).

Evening Sale vom 18.6.2021

STARTPREIS: € 200.000

**ERGEBNIS: € 2,3 MIO.**

Verkauft an eine schweizerische Firmensammlung



**EMILIO VEDOVA**

Ciclo 1962 BB4. 1962.  
Mischtechnik auf Leinwand.  
146 x 201 cm (57,5 x 79,1 in).

Evening Sale vom 10.6.2022

STARTPREIS: € 120.000

**ERGEBNIS: € 640.000**

Verkauft nach Italien





**ALEXEJ VON JAWLENSKY**

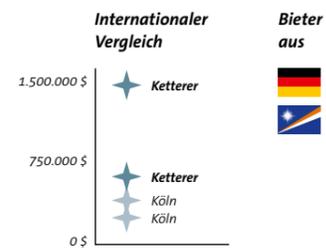
Mystischer Kopf. 1917.  
Öl auf Malpappe.  
49 x 39,5 cm (19,3 x 15,6 in).

Evening Sale vom 18.6.2021

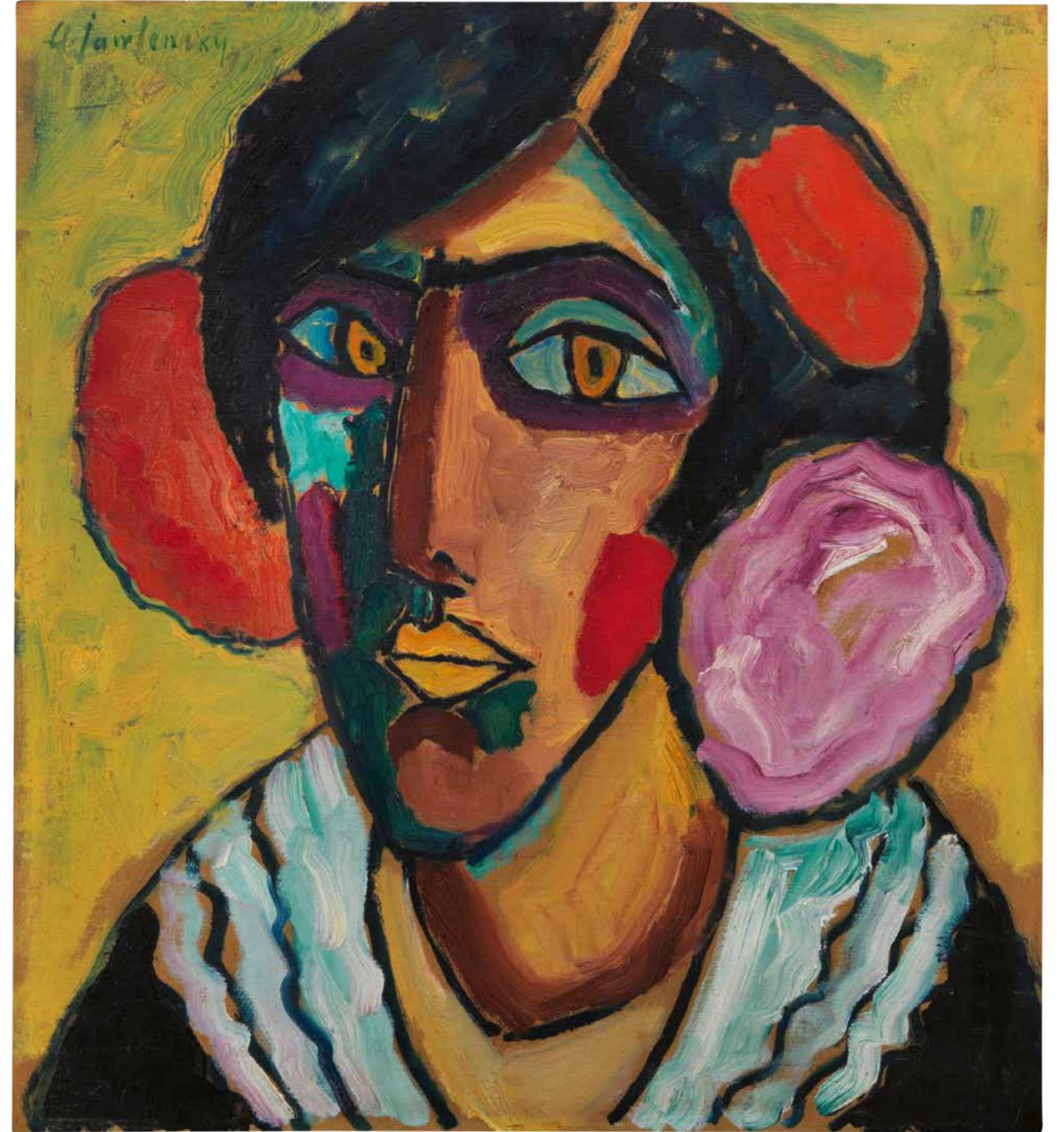
STARTPREIS: € 300.000

**ERGEBNIS: € 1,1 MIO.**

Verkauft an eine deutsche Privatsammlung



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



**ALEXEJ VON JAWLENSKY**

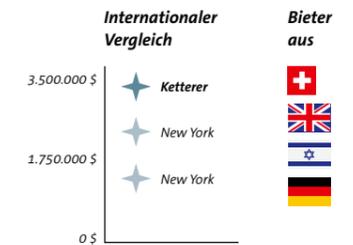
Frauenkopf mit Blumen im Haar. 1913.  
Öl auf Malpappe.  
53,5 x 49,3 cm (21,1 x 19,4 in).

Evening Sale vom 10.12.2021

STARTPREIS: € 2.500.000

**ERGEBNIS: € 2,9 MIO.**

Verkauft an eine schweizerische Privatsammlung



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)

**GABRIELE MÜNTER**

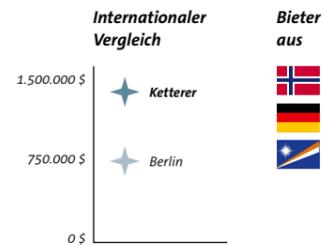
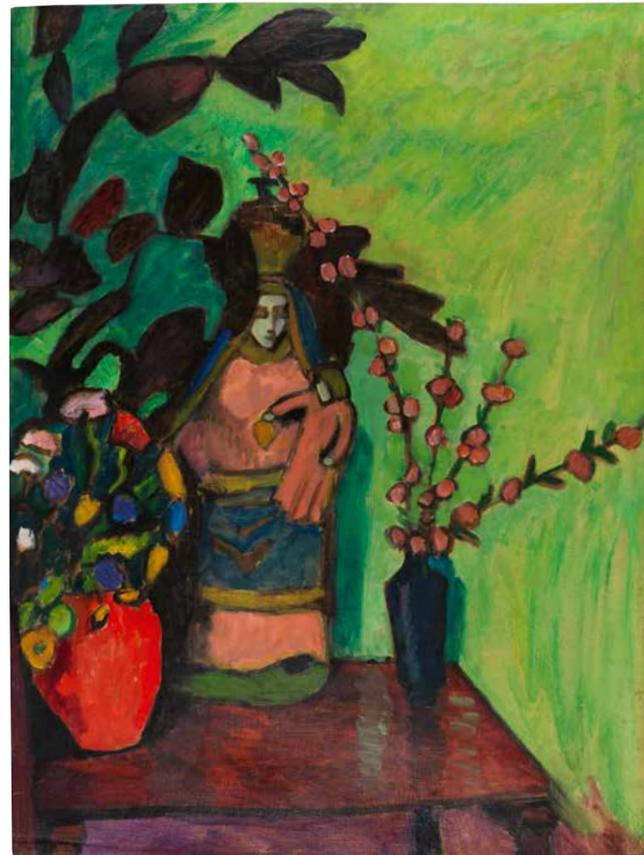
Stilleben mit Madonna. 1911.  
Öl auf Malpappe.  
91,8 x 70 cm (36,1 x 27,6 in).

Evening Sale vom 18.6.2021

STARTPREIS: € 200.000

**ERGEBNIS: € 1,1 MIO.**

Verkauft an ein bedeutendes norwegisches Museum



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2016–2022)



**GEORG KOLBE**  
 Javanische Tänzerin. 1920.  
 Bronze.  
 73 cm (28,7 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 120.000  
**ERGEBNIS: € 650.000**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung



**PABLO PICASSO**  
 Jeune garçon et  
 femme assise. 1967.  
 Ölkreide.  
 32,5 x 50,2 cm (12,8 x 19,8 in).  
 Evening Sale vom 18.6.2021  
 STARTPREIS: € 250.000  
**ERGEBNIS: € 710.000**  
 Verkauft an eine schweizerische  
 Kunstvermittlung

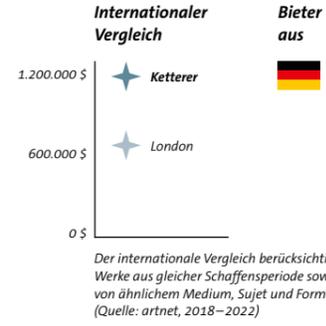


**AUGUST MACKE**  
 Mädchen mit blauen Vögeln. 1914.  
 Öl auf Leinwand.  
 60 x 82,3 cm (23,6 x 32,4 in).  
 Evening Sale vom 10.6.2022  
 STARTPREIS: € 2.000.000  
**ERGEBNIS: € 2,5 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung





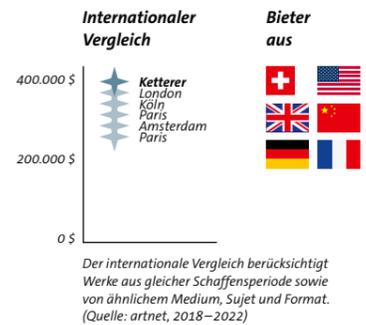
**OTTO MUELLER**  
 Drei badende Mädchen. 1911.  
 Leimfarbe auf Rupfen.  
 71 x 85 o cm (28 x 33,5 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 300.000  
**ERGEBNIS: € 1,05 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche Privatsammlung

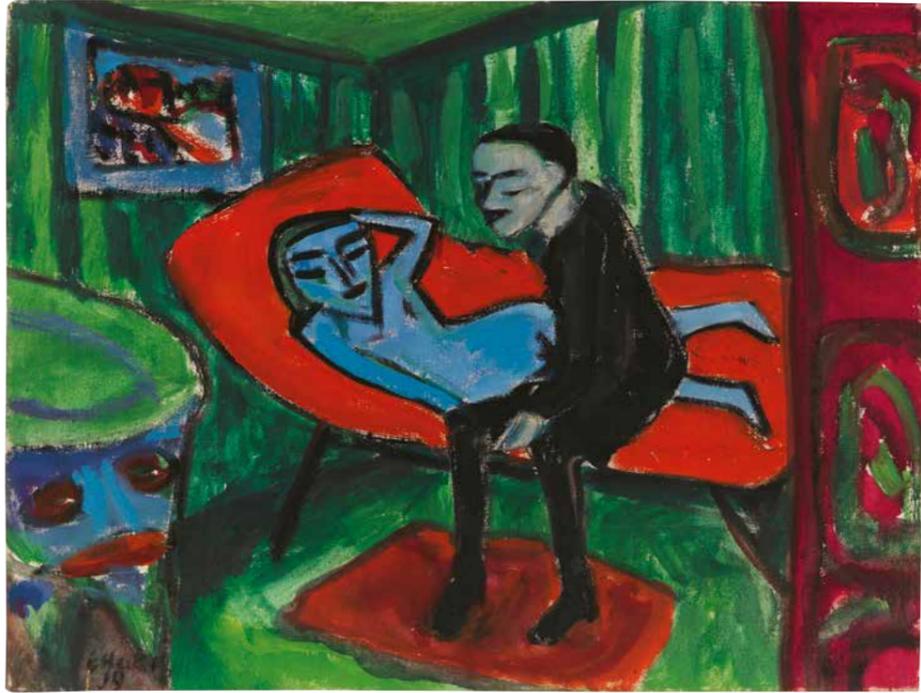


**WASSILY KANDINSKY**  
 Gebogene Spitzen. 1927.  
 Aquarell und Tusche auf Papier,  
 original auf Unterlagekarton montiert.  
 48,4 x 32 cm (19,1 x 12,6 in).  
 Evening Sale vom 18.6.2021  
 STARTPREIS: € 250.000  
**ERGEBNIS: € 1,1 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche Privatsammlung

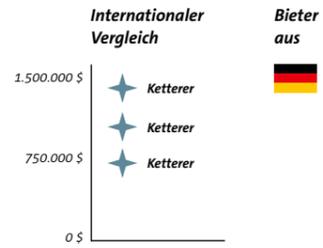


**A. R. PENCK  
 (D.I. RALF WINKLER)**  
 Roter Planet. 1999.  
 Acryl auf Leinwand.  
 150 x 150 cm (59,1 x 59,1 in).  
 Evening Sale vom 10.6.2022  
 STARTPREIS: € 100.000  
**ERGEBNIS: € 375.000**  
 Verkauft an eine schweizerische Privatsammlung





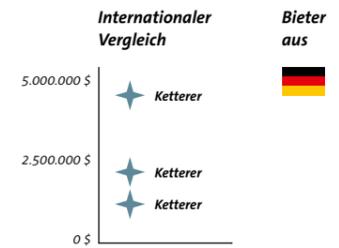
**ERICH HECKEL**  
 Kinder. 1909.  
 Öl auf Leinwand.  
 58,5 x 77,5 cm (23 x 30,5 in).  
 Evening Sale vom 10.6.2022  
 STARTPREIS: € 600.000  
**ERGEBNIS: € 1,35 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)  
 Es wurden in den letzten 5 Jahren keine weiteren vergleichbaren Arbeiten von anderen Auktionshäusern angeboten.



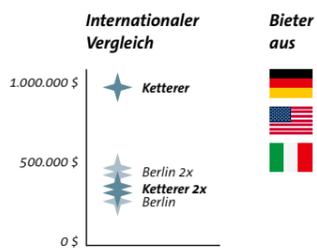
**KARL SCHMIDT-ROTLUFF**  
 Rote Düne. 1913.  
 Öl auf Leinwand.  
 65 x 74,5 cm (25,6 x 29,3 in).  
 Evening Sale vom 9.12.2022  
 STARTPREIS: € 800.000  
**ERGEBNIS: € 1,95 MIO.**  
 Verkauft an eine deutsche Privatsammlung



Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)  
 Es wurden in den letzten 5 Jahren keine weiteren vergleichbaren Arbeiten von anderen Auktionshäusern angeboten.



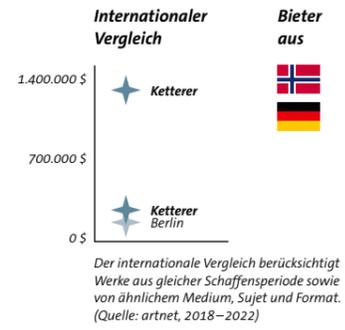
**KARL HOFER**  
 Arbeitslose. 1932.  
 Öl auf Leinwand.  
 167 x 172 cm (65,7 x 67,7 in).  
 Evening Sale vom 11.12.2020  
 STARTPREIS: € 300.000  
**ERGEBNIS: € 830.000**  
 Verkauft zum Weltrekord-Preis  
 an eine deutsche Privatsammlung



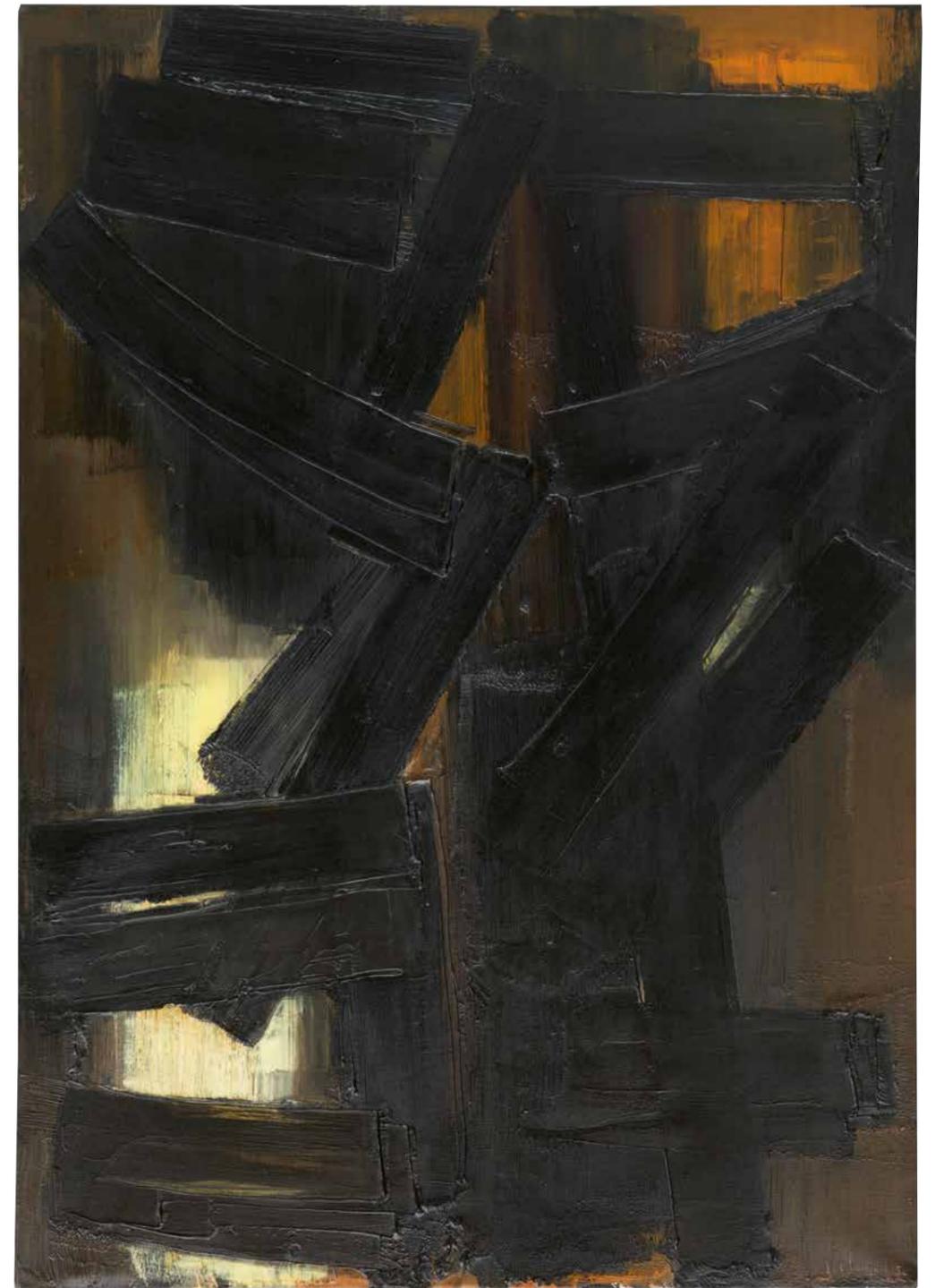
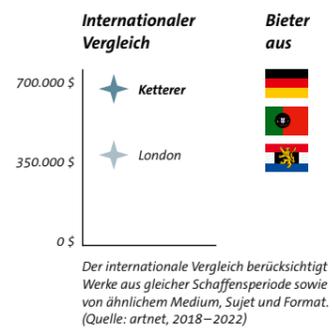
Der internationale Vergleich berücksichtigt Werke aus gleicher Schaffensperiode sowie von ähnlichem Medium, Sujet und Format. (Quelle: artnet, 2018–2022)



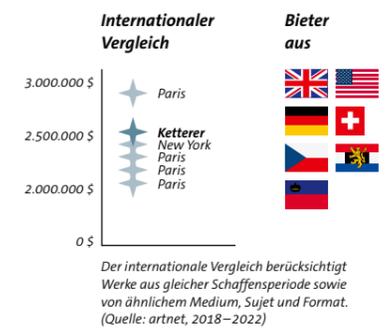
**ERICH HECKEL**  
 Blaue Iris. 1908.  
 Öl auf Leinwand.  
 76 x 56,5 cm (29,9 x 22,2 in).  
 Evening Sale vom 18.6.2021  
 STARTPREIS: € 400.000  
**ERGEBNIS: € 1,05 MIO.**  
 Verkauft an ein bedeutendes  
 norwegisches Museum



**ANSELM KIEFER**  
 Die Ordnung der Engel. 2007.  
 Mischtechnik.  
 286 x 141 cm (112,6 x 55,5 in).  
 Evening Sale vom 9.12.2022  
 STARTPREIS: € 300.000  
**ERGEBNIS: € 650.000**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung

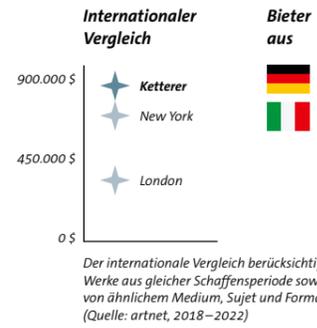


**PIERRE SOULAGES**  
 Peinture 92 x 65 cm. 1954.  
 Öl auf Leinwand.  
 92 x 65 cm (36,2 x 25,6 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 700.000  
**ERGEBNIS: € 2,2 MIO.**  
 Verkauft nach Großbritannien

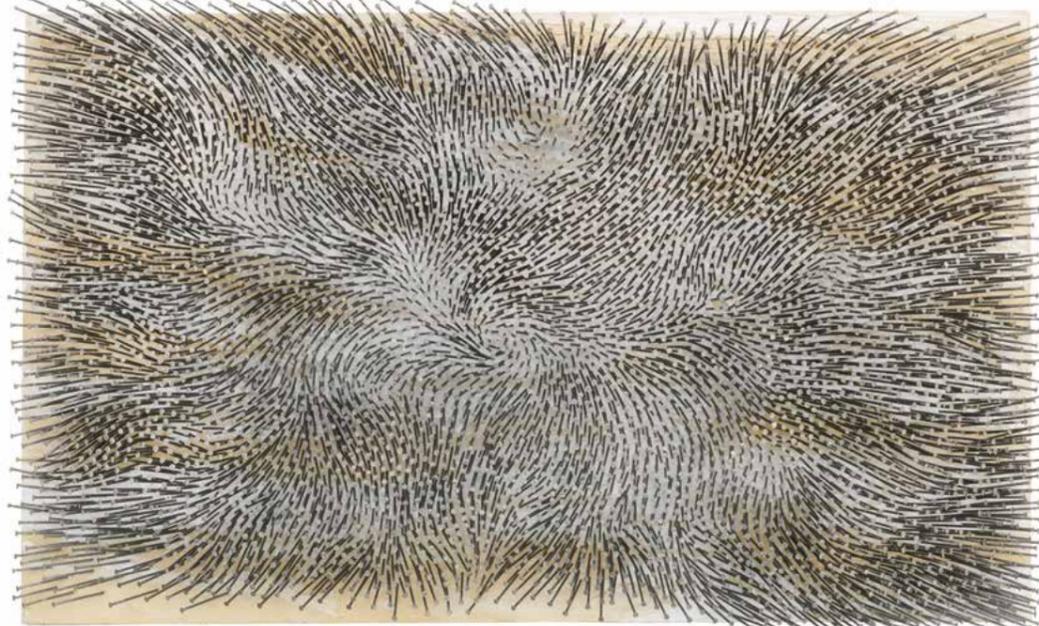
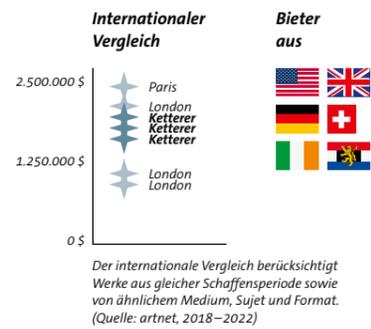




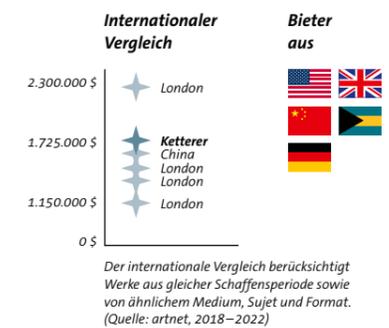
**CHRISTO**  
 The Gates. 2002.  
 Mischtechnik.  
 36 x 166 cm (14,2 x 65,4 in).  
 Evening Sale vom 10.12.2021  
 STARTPREIS: € 350.000  
**ERGEBNIS: € 750.000**  
 Verkauft an eine deutsche  
 Privatsammlung



**GÜNTHER UECKER**  
 Energiefeld. 2009.  
 Nägel, Farbe auf Leinwand auf Holz.  
 120 x 200 x 16 cm (47,2 x 78,7 x 6,3 in).  
 Evening Sale vom 18.6.2021  
 STARTPREIS: € 500.000  
**ERGEBNIS: € 1,3 MIO.**  
 Verkauft an eine US-amerikanische  
 Sammlung, Ostküste



**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: € 1,7 MIO.**  
 Verkauft in die USA, New York





„Ernst Ludwig Kirchner remporte (...) deux (...) résultats à retenir de cette année remarquable. Le 9 décembre, la munichoise Ketterer a cédé *Das blaue Mädchen in der Sonne* pour 5 M\$ et *Hockende* pour 4,5 M\$ (soit cinq fois son estimation)“

**LA GAZETTE  
DROUOT**

11. Januar 2023

# Ein fundamental veränderter Markt für den Expressionismus

Der Käufermarkt hat sich in den letzten 10 Jahren so stark verändert wie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr!

*Robert Ketterer*

Schon als kleiner Junge durfte ich die namhaftesten Sammler des deutschen Expressionismus aus der ganzen Welt kennenlernen, die ich mit meinen Eltern und später alleine immer wieder besuchte. Häufig waren es Sammler in den USA, die vor oder während des Krieges Deutschland verließen und damit dieses kulturelle Interesse und Wissen mitnahmen, was unerlässlich für die Freude an dieser wunderbaren Kunst ist.

Diese Sammler gibt es dort heute leider nur noch vereinzelt, da die nächste Generation in einem völlig anderen kulturellen Umfeld aufgewachsen ist.

In den letzten Jahren beobachteten wir jedoch eine neue Entwicklung. Eine Verschiebung zurück in das Land des Ursprungs, nach Deutschland, wo das Wissen und Verständnis nach wie vor vorhanden ist. Hier trifft riesiges Interesse an dieser bedeutendsten Strömung des 20. Jahrhunderts auf große Kaufkraft, häufig des deutschen Mittelstandes. Das Ergebnis sehen Sie auf den vorigen Seiten.

Seit Jahrzehnten bildet der deutsche Expressionismus einen besonderen Schwerpunkt in unserem Auktionshöhepunkt: dem Evening Sale, der für Sammler aus aller Welt zweimal im Jahr fester Bestandteil ihres Terminkalenders geworden ist.

## **Ist der Expressionismus also „out“?**

Ganz und gar nicht, auch wenn diejenigen, die mit dem Expressionismus aufgewachsen sind, weniger werden. Aber man muss sich nur die Altersstrukturen der Besucher wichtiger Expressionismus-Ausstellungen vor Augen führen, um festzustellen: Es sind wieder viele junge Menschen! Diesen Trend bestätigen auch unsere Auktionen.

Als Kind des Expressionismus, der damit aufgewachsen ist, bin ich hellauf begeistert über diese Erfahrung.

Ich sehe die Aufgabe von Ketterer Kunst auch darin, dieses kulturelle Gedächtnis an die nächste Generation weiterzugeben.

# Platz 7 für Ketterer Kunst im weltweiten Ranking

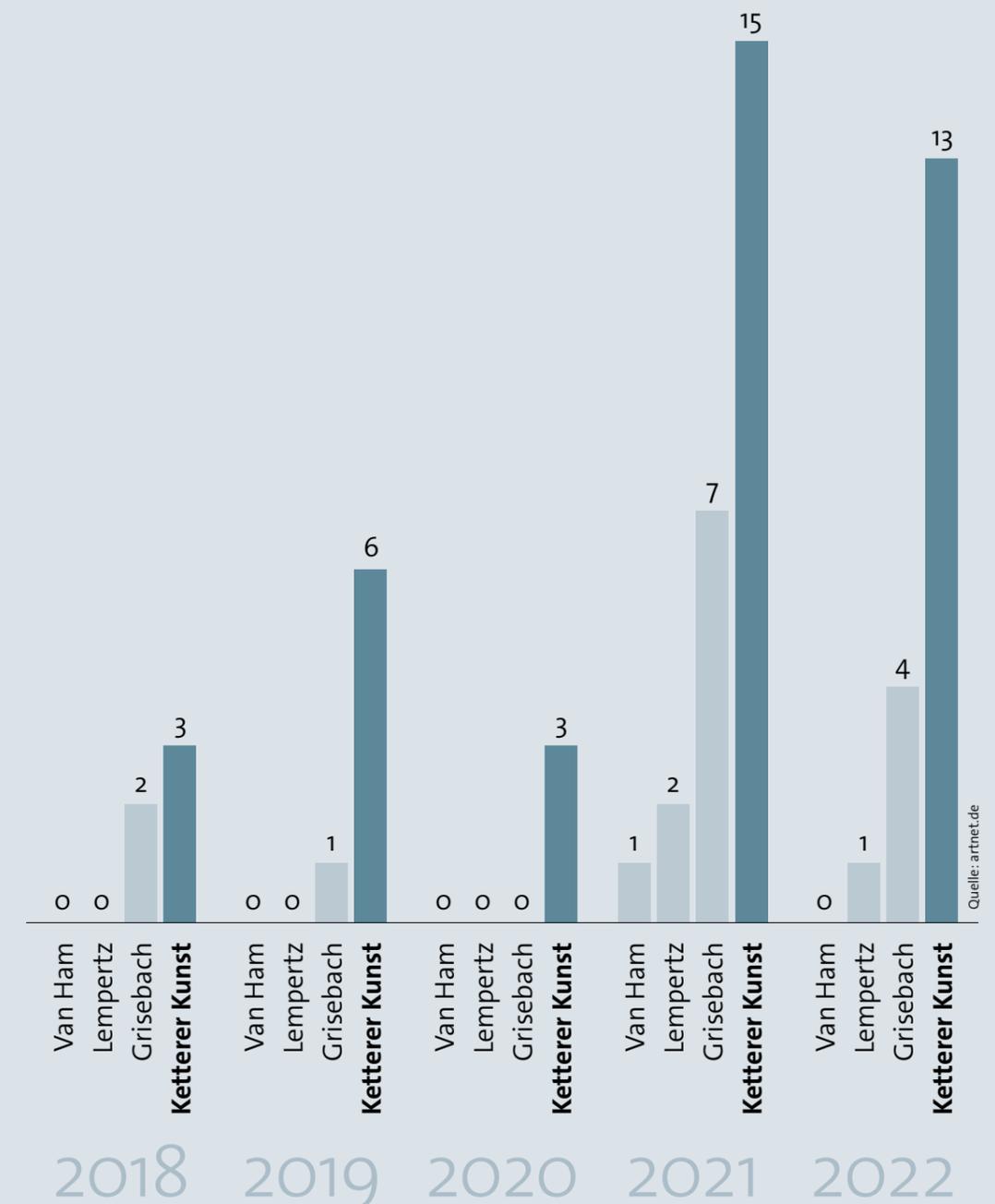
Umsatzstärkste Auktionshäuser für Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts im Jahr 2022\*

Platz	Auktionshaus	Land	Auktionen	Lose	Verkaufte Lose	Gesamterlös	Durchschnittserlös pro verkauftes Los
1	Christie's	Großbritannien	202	15.014	12.916	5.324.637.225 €	412.251 €
2	Sotheby's	USA	269	17.299	13.566	3.572.566.887 €	263.347 €
3	Phillips	Großbritannien	62	6.259	5.328	693.516.838 €	130.165 €
4	China Guardian Auctions Co., Ltd.	China	37	5.542	4.528	246.436.727 €	54.425 €
5	Bonhams	Großbritannien	225	15.385	11.256	195.024.664 €	17.326 €
6	Holly International Co., Ltd	China	14	1.051	884	113.550.107 €	128.450 €
<b>7</b>	<b>Ketterer Kunst</b>	<b>Deutschland</b>	<b>20</b>	<b>1.469</b>	<b>1.137</b>	<b>90.312.299 € **</b>	<b>79.430 €</b>
8	RomBon Auction	China	8	1.034	830	88.465.964 €	106.585 €
9	Seoul Auction	Südkorea	25	2.269	1.360	83.052.840 €	61.068 €
10	Poly International Auction Co., Ltd	China	17	1.247	795	81.977.452 €	103.116 €
11	Shanghai Jiahe Auction	China	11	816	777	77.738.680 €	100.050 €
12	Poly Auction Hong Kong	China	12	968	637	70.179.627 €	110.172 €
13	Beijing Yongle Int. Auction Co., Ltd	China	4	436	347	69.543.035 €	200.412 €
14	Grisebach	Deutschland	20	2.374	1.789	67.979.782 €	37.999 €
15	Xiling Yinshe Auction	China	17	1.676	1.399	64.867.806 €	46.367 €
16	Galerie Kornfeld Auktionen AG	Schweiz	4	1.119	810	59.531.138 €	73.495 €
17	K-Auction	Südkorea	37	3.110	1.772	57.021.900 €	32.179 €
18	Desa Unicum	Polen	158	9.631	5.895	55.684.241 €	9.446 €
19	Dorotheum	Österreich	86	11.658	7.271	55.405.308 €	7.620 €
20	Artcurial (S.V.V.)	Frankreich	68	5.743	3.753	54.881.624 €	14.623 €
21	SBI Art Auction Co., Ltd	Japan	13	2.259	2.181	49.799.216 €	22.833 €
22	Heritage Auctions	USA	106	14.196	11.975	47.238.554 €	3.945 €
23	China Guardian Hong Kong	China	4	807	647	44.250.579 €	68.393 €
24	Cuppar	China	4	281	171	44.064.944 €	257.690 €
25	Shinwa Auction Co., Ltd	Japan	9	1.032	888	42.811.339 €	48.211 €
26	Beijing Inzone Int. Auction	China	8	778	689	41.620.387 €	60.407 €
27	Deutscher and Hackett	Australien	17	1.008	866	40.196.309 €	46.416 €
28	Mainichi Auction Inc.	Japan	22	9.259	6.844	39.162.508 €	5.722 €
29	Asta Guru	Indien	8	672	654	37.048.148 €	56.649 €
30	Koller	Schweiz	27	1.545	1.064	36.859.788 €	34.643 €

\*Copyright 2023 by artprice. Price Database Fine Art and Design. Top Auction Houses by Total Fine Art Sales Value for works created after 1900. Stand der Auswertung für das Jahr 2022: 13.01.2023 basierend auf den auf Artprice registrierten Losen/Auktionen.  
\*\* Exkl. Wertvolle Bücher, Private Sales.

# Millionenergebnisse für Modern und Contemporary Art

Resultate ab 1 Mio. Euro in Deutschland 2018–2022





## Antonio Calderara

„Eine Wirklichkeit der Einbildungskraft“, 2022

Sein Weg von der gegenständlichen in die abstrakte Malerei war konsequent. 40 Werke aus der Sammlung Dr. Günter Hackenberg, München, gaben einen Einblick in die künstlerische Entwicklung Calderaras von seinen figurativen Anfängen zu einer formal reduzierten Bildsprache.

*Antonio Calderara. Spazio Luce. 1961.*



## Das Museum für KONKRETE KUNST in Ingolstadt

zu Gast bei Ketterer Kunst, 2018

Mit Hauptwerken des Museums und zeitgenössischen Positionen zeigt die Ausstellung Spielarten der Konkreten Kunst, die sich nach Vorläufern in Konstruktivismus und Bauhaus in den 50er und 60er Jahren weiter gestaltete. Bis heute hat sie von ihrer Faszination nichts eingebüßt.

*Peter Weber. Vernetzung. 2003.*



## Die Stiftung Sammlung Kurt Fried

des Ulmer Museums zu Gast bei Ketterer Kunst, 2016

Im Parcours durch die wichtigsten künstlerischen Strömungen der USA und Europas zeigte die Ausstellung mit Werken u.a. von Baselitz, Fetting, Fontana, Graubner, Hamilton, Indiana, Judd, Kelly, Klein, Louis, Martin, Noland, Uecker, Warhol einen Querschnitt durch die Sammlung.

*Mark Rothko. Ohne Titel. 1969.*



## Die Sammlung Alison und Peter W. Klein

zu Gast bei Ketterer Kunst, 2015

Die international ausgerichtete Sammlung zählt zu den bedeutenden privaten Kollektionen zeitgenössischer Kunst im Südwesten Deutschlands. Die Aufmerksamkeit des Sammlerpaars gilt nicht nur international renommierten KünstlerInnen sondern ebenso weniger etablierten und jungen Positionen.

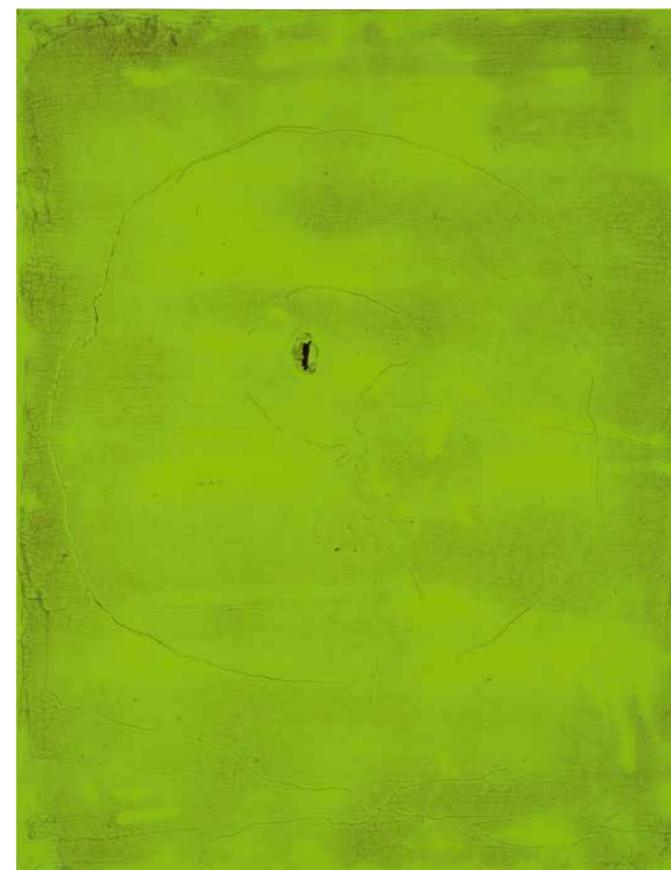
*Sean Scully. Landline 22.1.15. 2015.*

# Museale Sammlungen zu Gast bei Ketterer Kunst Berlin

## Aktuelle Ausstellung

## Die Sammlung Lenz Schönberg zu Gast bei Ketterer Kunst in Berlin

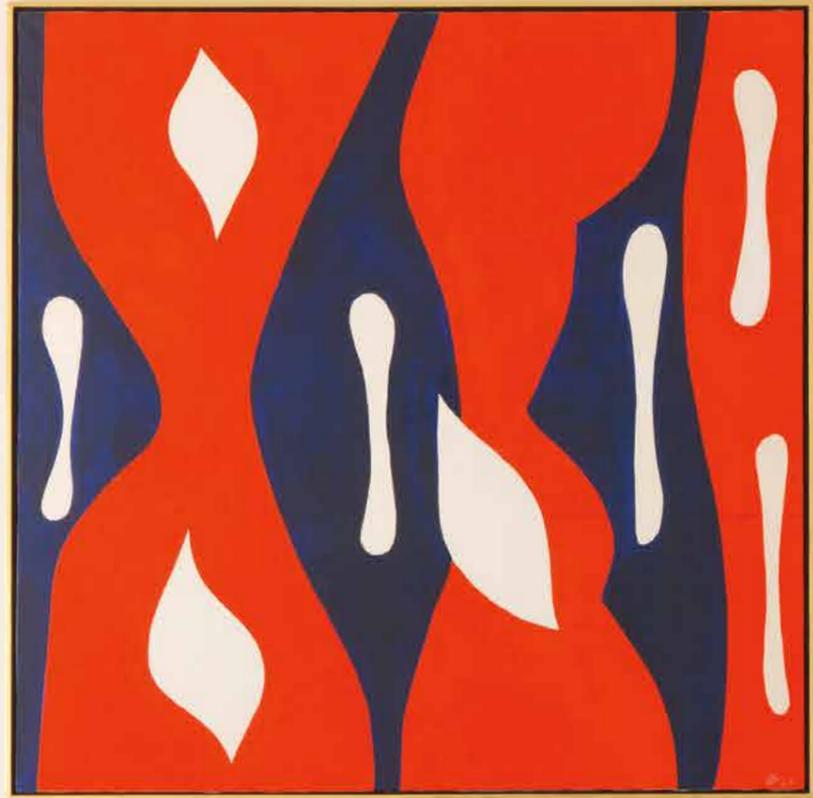
Die Sammlung Lenz Schönberg ist die weltweit wichtigste und größte ZERO-Kollektion. Sie vereint Spitzenwerke internationaler Künstler einer der wichtigsten europäischen Avantgarde-Bewegungen der Nachkriegszeit. Nach einer großen internationalen Tournee und zuletzt einer Ausstellung im Kunstmuseum Ahlen sind nun 30 Werke, kuratiert von Dr. Simone Wiechers, in unseren Räumlichkeiten in der Hauptstadt zu sehen.



Lucio Fontana. Concetto Spaziale. 1957. Öl auf Leinwand. 93 x 73 cm.

.....  
Ausstellung  
**24. Februar – 6. Mai 2023**  
Eröffnung  
**23. Februar 2023, 18–20 Uhr**  
Es sprechen  
**Dr. Simone Wiechers**  
**Anna Lenz**  
**Prof. Dr. Peter Raue**  
Ort  
**Ketterer Kunst Berlin**  
Fasanenstraße 70  
10719 Berlin

Ausstellung mit Werken von  
**Aubertin · Bartels · Castellani**  
**Dorazio · Fontana · Goepfert**  
**Graubner · Holweck · Klein**  
**Leblanc · Mack · Manzoni**  
**Mavignier · Megert · Morellet**  
**Opalka · Piene · Rainer**  
**Riley · Schoonhoven · Simeti**  
**Tinguely Uecker · Vasarely**  
**Verheyen · de Vries**  
.....



# Wege des Sammelns

Dr. Mario von Lüttichau

„Hauptweg und Nebenwege“ – sicher nicht ohne Bedacht wählte Heinz Berggruen den programmatischen Titel eines Gemäldes von Paul Klee (1929) als Motto für seine 1996 in Berlin erschienenen „Erinnerungen eines Kunstsammlers“. Das Bild zählt zu Klees wenigen großformatigen Gemälden: Es zeigt ein atmosphärisch dichtes, optimistisches Liniengerüst aus einer deutlich markierten Mittelachse, dem Hauptweg, rechts und links davon ein Wimmelmosaik aus kleinteiligeren Bildfeldern, Wegespuren und verschlungenen Pfaden. Das Bild hängt heute im Museum Ludwig in Köln.

Berggruen begreift es als „Chiffre“, als knappsten Ausdruck für das, was der Händler und spätere Sammler in seiner Lebenserzählung über die Bedeutung von Umwegen, Verzweigungen, Begrenzungen und Überschreitungen zu berichten weiß. Berggruens Memoire führt uns bildhaft vor Augen, wie untrennbar die Eigenart, der Charakter einer Sammlung und die biografischen Bewegungen einer Sammlerin oder eines Sammlers miteinander verknüpft sind.

Natürlich sind Sammlungen von sehr persönlichen Vorlieben geprägt und geleitet – das betrifft nicht nur Privatsammlungen, sondern durchaus auch Museums- oder Firmensammlungen. Das Motiv der persönlichen Vorliebe, der radikalen Subjektivität macht ihren besonderen Charakter aus – insbesondere in der ganz individuellen Durchmischung mit dem jeweiligen Umfeld, etwa im Zusammenspiel mit der Architektur, mit der Möblierung, im Zusammenspiel mit dem Alltagsgeschehen, dem Familienleben zwischen Ess- und Wohnzimmer, Flur oder Bibliothek, und natürlich auch im Schlafzimmer oder der Büroausstattung einer Firmen- oder einer Vorstandsetage.

Das Sammeln verlangt Hingabe, Wahn, Leidenschaft ... und einen ordnenden Verstand, der über die Substanz und Qualität der Sammlung entscheidet. Die „Hauptwege“ für sich zu entdecken und diese so aufmerksam wie konsequent zu verfolgen, sich etwa wie Heinz Berggruen auf Klee, Picasso, Matisse zu konzentrieren, eben nur wenige Künstler enzyklopädisch zu sammeln und so einen spezifischen Sammlungskern zu entwickeln: Das ist die besondere Herausforderung.

Der Weg dorthin kann lange und von vielen „Umwegen“ begleitet sein und mit mehr oder weniger beziehungslosen Einzelobjekten beginnen, die dann nach entwickelter Sammler-Erfahrung zu jener von Kennerschaft begleiteten Leidenschaft reift. Die Herausbildung des sicheren Blicks und eines differenzierten Geschmacks für eine bestimmte Stilrichtung als „Hauptweg“ und einige wenige Beispiele, die den „Nebenweg“ markieren, ist von vielen Faktoren abhängig. Museums- und Ausstellungsbesuche sind hier ebenso grundlegend wie oft auch der „geliehene Blick“ eines vertrauten Kunsthändlers, eines Auktionators, eines wissenschaftlichen Experten und nicht zuletzt eines Freundes. Man könnte auch sagen: um uns wie Heinz Berggruen auf Nebenwegen zu verlieren, andere Seinszustände zu erleben, Bildern zu begegnen, die nicht von dieser Welt sind, einer Welt des Produkts und des schnellen Konsums. Sammlungen und Archive sind ganz besondere Ressourcen, es sind Wunderkammern.

So eine Wunderkammer ist die Sammlung „Die Maler der Brücke“, die Hermann Gerlinger in den vergangenen 65 Jahren aufbaute mit musealen Meisterwerken, aber auch wichtigen Dokumenten, welche die Ideen der sich 1905 in Dresden zusammenfindenden Künstler spiegeln. Über das private Sammeln von Kunst ist oft wenig bekannt. Künstlernamen, Umrisse, Umfang und Qualität von Sammlungen sind ein wohl gehütetes Geheimnis, lassen sich manchmal nur vom Hörensagen erahnen. Einen anderen „Hauptweg“ verfolgt hingegen der Sammler Gerlinger.

Er orientiert sich an bester, musealer Qualität, er sucht die Öffentlichkeit für seine Trouvaillen, fordert breite wissenschaftliche Bearbeitung. Er, der Sammler, entwickelt durchaus Fanatismen, die anstecken und begeistern. Und er tut dies für die Künstler der „Brücke“: für Fritz Bleyl, Erich Heckel, Ernst Ludwig Kirchner, Emil Nolde, Hermann Max Pechstein und für Karl Schmidt-Rottluff.

Ich werde oft gefragt: Warum ist Kunst so teuer? Das ist selbst für mich nicht so einfach zu beantworten – obwohl ich täglich mit Zahlen und Preisen zu tun habe. Weil der Kunstmarkt boomt, weil die Sammler auf Messen und Auktionen ihr Begehren nicht unter Kontrolle haben, weil eine Künstlerin oder ein Künstler gerade Teil eines Hypes ist, weil die Globalisierung die Preise hochtreibt – alles davon ist richtig und doch auch falsch.

Neulich hat mein geschätzter Kollege, der Künstler und Kunsthistoriker Axel Heil auf einer Abendveranstaltung ein kleines, unscheinbares Booklet verteilt. Es dokumentiert eine Rede, die der Philosoph Jean-Luc Nancy vor einer Gruppe von Studierenden in Karlsruhe gehalten hatte. Der Titel ist zugleich eine Frage, eine ernste, eine gewichtige Frage: „Wozu braucht man Kunst?“

Weil der Autor eben ein Philosoph ist, enthält dieser schmale Band eine Reihe sehr sublimer, poetischer Antworten die mit der ersten Frage „Warum ist Kunst so teuer?“ eng verbunden ist.

Wir brauchen Kunst, sagt Nancy, weil wir Transzendenz brauchen. Weil wir Erfahrungen brauchen, die uns aus der Welt herausführen, die über diese Welt hinausgehen. In dem Wort Transzendenz steckt das Verb überschreiten. Wir brauchen Kunst, um zu transzendieren, zu transgressieren, um zu überschreiten.

Warum ist Kunst so teuer? Weil mit Kunstwerken die Idee eines Wertes verbunden ist, der kein Marktwert ist. Weil in vielen Händlern leidenschaftliche Sammler und Sinnsucher stecken mit einem feinen Gespür für diese transzendenten Aspekte. Weil es Sammlerinnen und Sammler gibt, die sich lustvoll dem Risiko der Hauptwege und Nebenwege ausliefern, weil sie über etwas hinausgehen wollen, weil sie die Nähe zu Bildern brauchen, die nicht von dieser Welt sind.



Dr. Mario von Lüttichau (Wissenschaftlicher Berater)

Anmerkungen/Quellen:

Heinz Berggruen, *Hauptweg und Nebenwege: Erinnerungen eines Kunstsammlers*, Berlin, Fischer-Verlag, 1999  
Jean-Luc Nancy, *Wozu braucht man Kunst? Vortrag Staatliche Akademie der Bildenden Künste Karlsruhe*,  
Riemschneider Lectures 2017, Broschüre: Verlag Walter König, Köln 2019

# Die Kunst, Sammlungen zu verkaufen

Ketterer Kunst überzeugt mit großer Expertise in der Vermarktung privater und institutioneller Sammlungen.

Jede private Sammlung hat ihren eigenen individuellen und emotionalen Charakter. Sie wurde vom Kunstliebhaber über viele Jahre hinweg mit großer Leidenschaft zusammengetragen. Wenn uns eine Sammlung zum Verkauf anvertraut wird, möchten wir genau diese Passion und den Blick des Connaisseurs, der zur Auswahl der entsprechenden Objekte geführt hat, sichtbar und zugänglich machen. Wir versuchen damit die Idee der Sammlung und das persönliche Lebenswerk des Kunstliebhabers – häufig ein Spiegel seiner Seele – zu würdigen. Wir hören zu, was den Sammler bewegt, und entwickeln gemeinsam maßgeschneiderte Vermarktungskonzepte, um die Werke erfolgreich in neue Sammlungen zu vermitteln.

In sorgfältig recherchierten und aufwendig produzierten Sonderkatalogen präsentieren wir die Sammlung mit ihrer ganz eigenen Geschichte. Sie erscheinen in hoher Auflage und werden weltweit zielgerichtet an Kunden des Hauses verschickt, neben privaten Sammlern sind dies z. B. auch Museen. Die Kataloge gelten als historisches Dokument für die Nachwelt und stellen eine wichtige Referenz für die Provenienz der Werke dar.

Neben klassischer Pressearbeit ermöglichen Marketingmaßnahmen wie z. B. Expertengespräche als Podcast und Social-Media-Videos eine kunsthistorische Einordnung der Objekte sowie – wenn gewünscht – ein Porträt des Sammlers, um Einblick in seine Leidenschaft und Expertise zu geben.

Wir pflegen eine vertrauensvolle Beziehung zu den Sammlerinnen und Sammlern und begleiten sie oft über Jahrzehnte in ihrer Sammeltätigkeit. Kommt es zu einem Verkauf, stehen wir ihnen von der ersten Einschätzung bis zur Abwicklung zur Seite. Auch bei rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen können wir mit unabhängigen Spezialisten einen Rundum-Service aus einer Hand bieten.

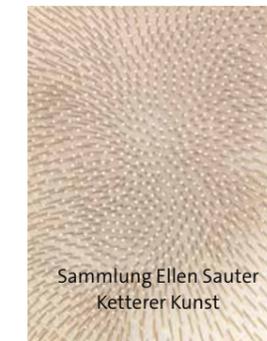
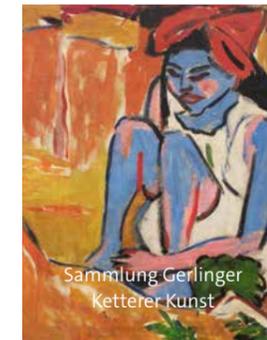
Bereits 150.000 Mal gesehen:  
Günther Jauch spricht mit Prof. Hermann Gerlinger (Exklusiv-Interview auf YouTube).



Bei Firmensammlungen entwickeln wir in Abstimmung mit der Unternehmensleitung eine maßgeschneiderte Marketing- und Pressestrategie. Gerade unsere hausinterne PR-Abteilung, mit den besten nationalen und internationalen Kontakten, ist essenziell für einen erfolgreichen Verkauf.

Unsere langjährigen Erfahrungen mit bedeutenden und umfangreichen Sammlungen sowie unsere weltweiten Kontakte überzeugten auch Professor Hermann Gerlinger, Ketterer Kunst exklusiv mit dem Verkauf der weltweit wichtigsten Sammlung des deutschen Expressionismus zu betrauen. Nach dem White-Glove-Sale im Juni glänzte auch die zweite Tranche der Sammlung „Die Maler der Brücke“ mit exzellenten Ergebnissen und zahlreichen Rekorden. In 2023 werden weitere Werke der Sammlung angeboten.

## Erfolgreich versteigerte Sammlungen



**Sie möchten eine Sammlung auflösen oder einen größeren Nachlass verkaufen?**

Unser erfahrenes Expertenteam berät Sie.

**Kontaktieren Sie Dr. Mario von Lüttichau**

unter Tel.: +49 (0)89 5 52 44-130

oder [sammlungsberatung@kettererkunst.de](mailto:sammlungsberatung@kettererkunst.de)



PIN.-Benefizauktion

# Internationales Bietgefecht und 2,6 Mio. Euro für den guten Zweck

„Was für ein Abend! Die PIN.-Benefizauktion ist für mich ein Leuchtturm unter den Charity-Veranstaltungen. Mein Dank gilt all den Menschen, die mit viel Liebe und Leidenschaft dabei waren, sei es als Bieterinnen und Bieter oder im Team hinter den Kulissen. Das fantastische Ergebnis zeigt einmal mehr, was möglich ist, wenn alle an einem Strang ziehen, und wie viel Freude persönliches Engagement für die Kunst bringt.“

*Robert Ketterer*

**„Aus Liebe zur Kunst“ lautete das Motto des Abends in der Rotunde der Pinakothek der Moderne. Es war uns eine Freude, zum dritten Mal dabei zu sein und mit unserem Engagement die Förderung der Pinakothek der Moderne und des Museum Brandhorst zu unterstützen.**

Der Abend hat erneut bewiesen, dass auf das während der Pandemie entwickelte und inzwischen bewährte hybride Format der PIN. Auktion Verlass ist: Allein bei der Live-Auktion wurde mit 33 Losen ein Erlös von 2,3 Millionen Euro erzielt! In der sehr erfolgreichen Online-Only-Auktion kamen zusätzlich über 300.000 Euro zusammen. PIN., die Pinakothek der Moderne und das Museum Brandhorst freuten sich über einen Gesamterlös von 2,6 Millionen Euro.

Das Resultat ist auch deswegen besonders erfreulich, weil in diesem Jahr rund zwanzig Werke weniger versteigert wurden als 2021. Trotzdem konnten sich die individuell erzielten Preise im Vergleich zur letzten Auktion sogar noch steigern! Bieter aus London, New York, Hongkong und aus allen Teilen Europas nutzten wieder alle Kanäle, um mitzubieten: online, schriftlich oder per Telefon.



Die PIN-Vorstandsmitglieder Katharina von Perfall und Dorothee Wahl mit Auktionator Robert Ketterer



# Ihre Ansprechpartner

Dr. Franziska Thiess, Sandra Dreher, Dr. Isabella Cramer, Felizia Ehrl, Alessandra Löscher Montal, Cordula Lichtenberg, Nicola Gräfin Keglevich, Dr. Sebastian Neußer, Dr. Simone Wiechers, Julia Haußmann, Stefan Maier, Sarah Mohr, Dr. Mario von Lüttichau, Larissa Rau.  
Nicht im Bild: Louisa von Saucken, Nico Kassel, Miriam Heß, Andrea Roh-Zoller, Melanie Puff

# Welche Künstler waren im letzten Jahr besonders inspirierend?

## Dr. Sebastian Neußer

Die Bilder von Kenneth Bergfeld, die ich Anfang des Jahres in einer Kölner Ausstellung für mich entdeckt habe, zeigten mir, dass aktuelle Fragestellungen und ein tiefes Verständnis malerischer Traditionen in der zeitgenössischen Kunst kein Widerspruch sein müssen.



## Nicola Gräfin Keglevich

Mein Highlight auf der Art Basel: Tomás Saraceno – seine künstlerische Vision einer neuen Form der Urbanisierung, umgesetzt in „Cloud Cities“. Klimawandel und Bevölkerungswachstum, die Themen unserer Zeit, setzt er in utopischen, wolkenartig schwebenden Wohn- und Lebensräumen um.



## Julia Haußmann

Begeistert hat mich im vergangenen Jahr die Retrospektive von Georg Baselitz im Centre Pompidou, da sie nachdrücklich gezeigt hat, dass Malerei auch über ein langes Leben hinweg ihren Zauber in immer neuen Bildern offenbaren kann.



## Stefan Maier

Das Porträt Anselmino von Andy Warhol ist für mich mit das spektakulärste Bild des Jahres 2022. Die über die übliche serielle Arbeitsweise von Warhol hinaus individuell bearbeitete Leinwand wird durch den zusätzlichen Farbauftrag zum Unikat, unterstreicht die menschliche Nähe Warhols zu dem Porträtierten, der ja selbst zu den „Glamour People“ des Kunstbetriebs gehörte und für Warhol eine große Inspirationsquelle für die „Ladies and Gentlemen Serie“ war. Ein „Sense and Sensibility It Piece“ der Pop-Art sozusagen.



## Cordula Lichtenberg

Sehr inspiriert hat mich die endlose Abstraktionskunst des 1972 geborenen Michael Riedel, die ich in der Ausstellung der Galerie „Nagel Draxler“ in Köln gesehen habe – nicht nur seine eigene Währung, der „Riedel“ samt Gelddruckautomat, sondern vor allem seine großformatigen Drucke, für deren Oberflächenveredelung hochwertige Metallic-Effekt-Folien sorgen, haben mich nachhaltig beeindruckt!



## Dr. Mario von Lüttichau

Und immer wieder Max Beckmann! Es ist nicht ‚nur‘ die großartige Malerei, die fasziniert, es ist die Botschaft, die es zu entschlüsseln gilt, an der ich mich mit fortwährender Leidenschaft abarbeite.



## Sandra Dreher

Nachhaltig beeindruckt hat mich selbstverständlich „Das blaue Mädchen in der Sonne“ von Ernst Ludwig Kirchner aus der Sammlung Gerlinger. Seit fast 10 Jahren trage ich eine Postkarte dieses einmaligen Gemäldes von Schreibtisch zu Schreibtisch. Als die Postkarte bereits vollständig abgegriffen und ihre bestoßenen Ecken nicht mehr zu ignorieren waren, schien die Ankündigung, dass Ketterer Kunst das Werk für die Auktionen vorbereiten darf, wie beschworen. Ich habe es ungemein genossen, mich so lange unmittelbar mit dem Werk beschäftigen zu dürfen.



## Larissa Rau

Am meisten haben mich die Werke von Karl Schmidt-Rottluff inspiriert. Durch die Sammlung Gerlinger hatte ich einen ganz neuen Bezug zu seinen Arbeiten und es war sehr inspirierend zu sehen, wie sich der Künstler und seine Werke über die Jahre verändert haben.



## Felizia Ehrl

Jede Auktion birgt inspirierende Kunstwerke, die die Faszination für meinen Beruf befeuern. Insbesondere zog mich Karl Schmidt-Rottluffs „Morgen an der Elbe“ aus der Sammlung Hermann Gerlinger mit der intensiven Präsenz von Form und Farbe in den Bann. Ein wunderbares Werk, bei dessen Betrachtung ich schier die Zeit vergesse.



**Nico Kassel**

Bei einem Besuch der Kunsthalle Bremen hat mich die Stahlskulptur „Zeichen“ von Hans Uhlmann aus dem Jahr 1948 fasziniert. Ein Grund mehr sich mit abstrakter Plastik der 40er und 50er Jahre auseinanderzusetzen.



**Dr. Simone Wiechers**

Im Frühjahr begann eine großartige Retrospektive zum Werk von Ernst Wilhelm Nay in der Hamburger Kunsthalle und zeigte seine nicht immer linear verlaufende Entwicklung von der Gegenständlichkeit in die Abstraktion. In unseren Vorbesichtigungen fasziniert es mich, zu sehen, dass Nays kraftvolle und farbgewaltige Gemälde und zarteren Aquarelle die Kunstströmungen vor und nach dem Zweiten Weltkrieg in eindrucksvoller Weise verklammern und Sammler:innen aller Altersgruppen sich gleichermaßen angezogen fühlen können.



**Louisa von Saucken**

Etel Adnan, ihre Arbeiten haben mich gerade erst wieder in der Ausstellung „In The Heart Of Another Country“ in den Deichtorhallen erfreut.



**Dr. Franziska Thiess:**

Als ich im Sommer in die südfranzösische Stadt Arles gereist bin, besuchte ich das neue Museum des koreanisch-japanische Künstler Lee Ufan, der für seine minimalistische Ästhetik bekannt ist. In dem zum Museum umgebauten Stadthaus aus dem 17. Jahrhundert konnte ich in die meditative Welt des Künstlers eintauchen. Besonders faszinierend fand ich den ersten Stock mit seinen "Relatum"-Skulpturen. Die Arbeiten stehen im Dialog mit den verschiedenen Räumen, wie bspw. eine riesige mit Wasser gefüllte Stahlschale. Vor allem versinnbildlichen seine Werke die Beziehung zwischen Mensch und Natur. Wenn Sie Südfrankreich-Liebhaber sind, ist ein Besuch definitiv empfehlenswert!



**Alessandra Löscher Montal**

Ortsspezifische Werke bestimmter Künstler, wie die letzte angebotene Stahlskulptur von Richard Serra, haben mich dieses Jahr besonders fasziniert. So ging es mir dieses Jahr in Venedig auf der Biennale, vor allem im Palazzo Manfrin unter der monumentalen Installation „A Symphony for a beloved Sun“ des indisch-englischen Künstlers Anish Kapoor. Eine Arbeit, die nach ihrer Installation im Berliner Gropius Bau im Jahr 2013 plötzlich im Jahr 2022 unterhalb italienischer Fresken eine andere, tief-inspirierende Aura ausstrahlte – ich freue mich, wenn Sie mir Ihre Gedanken dazu mitteilen!



**Miriam Heß**

Meine Faszination und Bewunderung galt dieses Jahr Richard Serras „Corner Prop No. 6“ aus dem Jahr 1983. Monumentale Stahlplatten scheinbar schwerelos. Die Balance finden! Ruhe und Ausgeglichenheit! Für mich eine wahre Inspiration in unruhigen Zeiten!



**Dr. Isabella Cramer**

Zineb Sedira hat mich mit ihren Arbeiten im französischen Pavillon der diesjährigen Biennale di Venezia inspiriert. Mit ihrem genreübergreifenden künstlerischen Schaffen gelingt es Sedira auf zentrale gesellschaftspolitische Themen hinzuweisen, und das auf eine – wie ich finde – beeindruckend spielerische, spannende und nachvollziehbare Weise, die zwischen Persönlichem und Kollektivem vermittelt. Ihre Kunst zeigt, wie wichtig Kunst ist, und wie wichtig es ist an gesellschaftspolitischen Prozessen beteiligt zu sein, um Verbesserungen herbeiführen zu können.



**Andrea Roh-Zoller**

Alfred Kubin, da er mit seiner zeichnerischen Kraft in Kleinformaten wundervolle, fantasievolle Geschichten erzählt.



**Sarah Mohr**

Friedrich von Amerlings „Bildnis eines Mädchens“ von 1839. Den Verkauf dieses kleinen Bildnisses zu begleiten hat mich besonders erfreut, da es technische Virtuosität und Anmut vereint und eine zeitlose Anziehungskraft besitzt.



Für unsere  
internationalen  
Sammlerinnen  
und Sammler  
suchen wir:

Josef **Albers**  
Bernar **Venet**  
Charline **von Heyl**  
Sam **Francis**  
Per **Kirkeby**  
Barbara **Hepworth**  
Georg **Baselitz**  
Andy **Warhol**  
Cy **Twombly**  
Sigmar **Polke**  
Ellsworth **Kelly**  
Kazuo **Shiraga**  
Gerhard **Richter**  
Enrico **Castellani**  
Pierre **Soulages**  
Dorothea **Tanning**  
Martha **Jungwirth**  
Frank **Stella**  
Helen **Frankenthaler**  
Zao **Wou-Ki**  
Keith **Haring**  
Edward **Ruscha**  
**Christo**  
Robert **Rauschenberg**  
David **Hockney**  
Jacqueline **de Jong**  
Donald **Judd**  
Elizabeth **Peyton**  
Albert **Oehlen**  
Jan **Schoonhoven**  
Cecily **Brown**  
Sean **Scully**  
Rosemarie **Trockel**

Wir freuen  
uns auf Ihre  
Einlieferung!

Verkaufen bei  
Ketterer Kunst –  
bequem, sicher,  
diskret.

## Auktion

Unser Experten-Team berät Sie, wo Ihr Kunstwerk am besten platziert 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 Sammlerinnen und Sammlern, um für Ihr Werk den maximalen Preis zu erzielen. Wir zeigen es handverlesenen privaten und institutionellen Interessenten 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 zu erreichen. Sprechen Sie uns an, denn jedes Kunstwerk ist ein Unikat und sein Verkauf individuell.

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

info@kettererkunst.de  
Tel: +49 (0)89 55 24 40  
kettererkunst.de



# Ansprechpartner

## Geschäftsleitung



**Robert Ketterer**  
Inhaber, Auktionator  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-158  
r.ketterer@kettererkunst.de



**Gudrun Ketterer, M.A.**  
Auktionatorin  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-200  
g.ketterer@kettererkunst.de



**Peter Wehrle**  
Geschäftsführer  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-155  
p.wehrle@kettererkunst.de



**Nicola Gräfin Keglevich, M.A.**  
Senior Director  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-175  
n.keglevich@kettererkunst.de



**Dr. Sebastian Neußer**  
Senior Director  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-170  
s.neusser@kettererkunst.de



**Dr. Mario von Lüttichau**  
Wissenschaftlicher Berater  
Tel. +49 (0)170 2 86 90 85  
m.luetlichau@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, Sabine Disterheft M.A.  
Lektorat: Text & Kunst KONTOR Elke Thode

## Modern Art



**MÜNCHEN**  
**Sandra Dreher, M.A.**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-148  
s.dreher@kettererkunst.de



**MÜNCHEN**  
**Larissa Rau, B.A.**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-143  
l.rau@kettererkunst.de

## 19<sup>th</sup> Century Art



**MÜNCHEN**  
**Sarah Mohr, M.A.**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-147  
s.mohr@kettererkunst.de



**MÜNCHEN**  
**Felizia Ehrh, M.A.**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-146  
f.ehrh@kettererkunst.de

## Contemporary Art



**MÜNCHEN**  
**Julia Haußmann, M.A.**  
Head of Customer Relations  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-246  
j.haussmann@kettererkunst.de



**MÜNCHEN**  
**Dr. Franziska Thiess**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-140  
f.thiess@kettererkunst.de



**MÜNCHEN**  
**Alessandra Löscher Montal**  
B.A./B.Sc.  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-131  
a.loescher-montal@kettererkunst.de



**MÜNCHEN**  
**Dr. Isabella Cramer**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-130  
i.cramer@kettererkunst.de

## Repräsentanten



**BERLIN**  
**Dr. Simone Wiechers**  
Tel. +49 (0)30 88 67 53 63  
s.wiechers@kettererkunst.de



**RHEINLAND**  
**Cordula Lichtenberg, M.A.**  
Tel. +49 (0)151 29 60 73 54  
c.lichtenberg@kettererkunst.de



**BADEN-WÜRTTEMBERG,  
HESSEN, RHEINLAND-PFALZ**  
**Miriam Heß**  
Tel. +49 (0)6221 5 88 00 38  
m.hess@kettererkunst.de



**HAMBURG**  
**Louisa von Saucken, MLitt**  
Tel. +49 (0)40 37 49 61-13  
l.von-saucken@kettererkunst.de



**NORDDEUTSCHLAND**  
**Nico Kassel, M.A.**  
Tel. +49 (0)89 5 52 44-164  
n.kassel@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 5 52 44-247  
m.puff@kettererkunst.de



**THE ART CONCEPT**  
**Andrea Roh-Zoller, M.A.**  
Tel. +49 (0)172 4 67 43 72  
artconcept@kettererkunst.de



# Auktion „Women in Art“

Die erste Auktion Deutschlands  
exklusiv mit Werken von Künstlerinnen  
im Juni 2023

**Frauen haben die Kunstwelt entscheidend mitgeprägt.  
Doch weltweit erzielen Kunstwerke von Frauen  
lediglich zwei Prozent der Auktionsumsätze.  
Lassen Sie uns das gemeinsam ändern!**

- Eine Auktion unter Leitung von Gudrun Ketterer

Diese Auktion ist eine Kooperation mit den Künstlerinnen Janine Mackenroth und Bianca Kennedy. Gemeinsam haben sie 2020 das erste Sammelwerk von 100 Künstlerinnen in Deutschland „I Love Women in Art“ herausgegeben. Mehr Infos unter [www.100womenartists.com](http://www.100womenartists.com)

## Ihre Vorteile

- Sie sind Teil einer exklusiv kuratierten Saal-Auktion in München mit namhaften Künstlerinnen
- Sie profitieren von unserer Expertise und maßgeschneiderten Marketingmaßnahmen
- Ihre Arbeit erhält internationale Aufmerksamkeit über unser weltweites Netzwerk

## Wir sind für Sie da

Sie haben Fragen rund um die Auktion?  
Wir beantworten sie Ihnen gerne:

[womeninart@kettererkunst.de](mailto:womeninart@kettererkunst.de)  
+49 (0)89 5 52 44 -158

[mail@100womenartists.com](mailto:mail@100womenartists.com)  
+49 (0)89 42 75 06 35

Jetzt einliefern  
bis Ende Februar!

Unterstützen auch Sie  
unsere einzigartige Premiere  
und liefern Sie ein Werk u. a.  
dieser Künstlerinnen ein:

Anni Albers  
Charlotte Berend-Corinth  
Monica Bonvicini  
Kerstin Brätsch  
Hanne Darboven  
Tacita Dean  
Marie Ellenrieder  
Charline von Heyl  
Hannah Höch  
Käthe Kollwitz  
Alicja Kwade  
Lotte Laserstein  
Jeanne Mammen  
Dorothea Maetzel-Johannsen  
Maria Sibylla Merian  
Paula Modersohn-Becker  
Gabriele Münter  
Meret Oppenheim  
Anita Réé  
Renée Sintenis

# Unsere Standorte

## MÜNCHEN

Joseph-Wild-Straße 18  
81829 München  
Tel. +49 (0)89 5 52 44 - 0  
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 374961-0  
Fax +49 (0)40 374961-66  
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

## KÖLN

Cordula Lichtenberg  
Tel. +49 (0)151 29 60 73 54  
infokoeln@kettererkunst.de  
*Ab Frühjahr 2023:*  
Gertrudenstraße 24–28  
50667 Köln

## BADEN-WÜRTTEMBERG HESSEN RHEINLAND-PFALZ

Miriam Heß  
Tel. +49 (0)6221 5 88 00 38  
Fax +49 (0)6221 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 5 52 44 - 247  
m.puff@kettererkunst.de

## BRASILIEN

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

### Gender-Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Ketterer Kunst GmbH & Co. KG, Joseph-Wild-Str. 18, 81829 München. Tel: +49 (0)89 5 52 44 - 125

Credits: © VG-Bild-Kunst, Bonn 2023 / © Gerhard Richter 2023 (10012023) / © Ernst Wilhelm Nay Stiftung, Köln / VG Bild-Kunst, Bonn 2023 / © Gabriele Münter und Johannes Eichner Stiftung, München / VG-Bild-Kunst, Bonn 2023 / © 1968 Christo and Jeanne-Claude Foundation / © VG-Bild-Kunst, Bonn 2023 / © Sean Scully / © Archiv Lenz Schönberg / VG-Bild Kunst, Bonn 2023 / © Robert Rauschenberg Foundation / VG Bild-Kunst, Bonn 2023 / © Succession Picasso / VG Bild-Kunst, Bonn 2023 / © Lucio Fontana by SIAE / VG Bild-Kunst, Bonn 2023 / © 1998 Kate Rothko-Prizel & Christopher Rothko / VG Bild-Kunst, Bonn 2023

# Termine

## Ausstellung

Sammlung Lenz Schönberg  
24. Februar – 6. Mai 2023  
Montag – Samstag 12 – 16 Uhr

Ketterer Kunst Berlin  
Fasanenstraße 70  
10719 Berlin

## Auktionen

22. Mai 2023  
Wertvolle Bücher

9./10. Juni 2023  
Contemporary Art / Modern Art / 19th Century  
Women in Art

## Expertentage

Berlin: 24. Februar 2023  
Hamburg: 27. Februar 2023  
Stuttgart: 1. März 2023  
Köln: 7. März 2023  
Frankfurt: 8. März 2023

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

## Online Only

Entdecken Sie attraktive Werke namhafter Künstler in unseren monatlichen Online-Only-Auktionen: [www.onlineonly.kettererkunst.de](http://www.onlineonly.kettererkunst.de)

Folgen Sie uns:



