

PERSONEN

Wenn Kunst auch als Wertanlage dient

Von Stefan Kroneck, München

Börsen-Zeitung, 16.10.2019
München Messestadt: Am östlichen Rand der bayerischen Landeshauptstadt residiert der Kunstauktionator Robert Ketterer in einem 3 500 Quadratmeter großen modernen Design-Gebäude auf dem ehemaligen Gelände des Flughafens München-Riem. In seiner Nachbarschaft befinden sich zahlreiche Softwareunternehmen sowie eine Polizei- und eine Feuerwache. Das ist nicht die Umgebung, in der man den Firmensitz eines renommierten Kunstspezialisten erwartet. Doch das „Haus für Kunst“, wie es der 50-Jährige bezeichnet, ist das Resultat der Expansion seines Unternehmens. Aufgrund eines gestiegenen Platzbedarfs musste Ketterer vor zwölf Jahren umziehen. Die damalige Firmenresidenz in einem zentral gelegenen noblen Münchner Stadtteil hatte nicht mehr ausgereicht, um den Erfordernissen des wachsenden Geschäfts gerecht zu werden. Unter den zahlreichen Kunstauktionsadressen in Deutschland hat sich der Spross einer in der Nachkriegszeit begründeten Auktionatorendynastie hochgearbeitet. Heute ist Ketterer Branchenprimus. „Wir sind Marktführer in Deutschland“, sagt der Geschäftsführer und Inhaber im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Das Unternehmen erziele einen jährlichen Umsatz von rund 50 Mill. Euro. Nach dem zuletzt veröffentlichten Stand blieben im Geschäftsjahr 2017/18 (31. März) davon über 3 Mill. Euro als Nettogewinn übrig. Ketterer verdient sehr gut mit der Versteigerung von Kunstobjekten. Er beschäftigt 60 Personen. Sein Spezialgebiet ist die Kunst aus Deutschland seit dem 19. Jahrhundert. Schwerpunkte sind das 20. und das 21. Jahrhundert: Expressionismus, Neue Sachlichkeit, Pop-Art und zeitgenössische Maler wie etwa Gerhard Richter, Georg Baselitz und Markus Lüpertz. Nach seinen Worten steht er mit den Adressen Sotheby's und Christie's im internationalen Wettbewerb. Ketterer agiert als Intermediär zwischen den Verkäufern und den Käufern von Kunstobjekten. Von den Provisionen lebt sein Unternehmen. Seine Tätigkeit ähnelt der Arbeit eines Börsenhändlers, der seinen Lebensunterhalt mit dem Kauf und Verkauf von Wertpapieren verdient.

Wie die Börse unterliegt der

Kunstmarkt Zyklen. Auf der Suche nach rentierlichen Anlagen sorgt das Zinstief für einen Boom an den Aktienmärkten. Die Kurse steigen. Die niedrigen Kapitalmarktzinsen können auch den Kauf von Kunstwerken befeuern – je nach dem Motiv des Erwerbers. „Es gibt drei Gründe für den Kauf von Kunst: Erstens der Name des Künstlers. Man möchte bei den Blue Chips der Kunst vertreten sein. Zweitens die Wertanlage. Es muss etwas sein, was im Wert steigt. Drittens: Es muss gefallen. In der Praxis ist es eine Mischung von den drei Punkten“, erläutert Ketterer. Die Käufer sind ein internationales Publikum: zumeist Amerikaner, Europäer und Chinesen.

Stärkeres Preisbewusstsein

Mit Blick auf die Entwicklung des Kunstmarktes ist nach den Boomjahren 2012 bis 2015 seinen Worten zufolge auch heute „das Preisniveau weiterhin teils relativ hoch“. Man könne aber nicht mehr alles zu jedem Preis verkaufen. „Die Leute sind heute besser informiert. Es ist alles transparent. Der Künstler, die Qualität und die Story des Objekts müssen stimmen.“

Zeitgenössische Arbeiten von Frauen seien heute angesagt. „Derzeit laufen Geschäfte mit Künstlerinnen gut. Das ist ein Trend. Frauen waren bisher im Markt unterrepräsentiert. Katharina Grosse steht hoch im Kurs. Ebenso Schülerinnen von Gerhard Richter, zum Beispiel Karin Kneffel.“

Die wachsende Nachfrage trieb die Preise für Kunstwerke während des Booms in ungeahnte Höhen. Die Preise seien „regelrecht explodiert. Es fand weltweit ein Run auf Kunst statt. Seinerzeit waren die Zinsen schon niedrig“, erzählt Ketterer. Ende 2011 versteigerte er das beidseitig bemalte Ölgemälde ‚Weib mit Inder auf Teppich‘ des Expressionisten Hermann Max Pechstein für 3,48 Mill. Euro. Das war Ketterers Auktionsrekord. Dieser hält noch heute. Geschätzt wurde das aus einem Privatbesitz stammende Werk ursprünglich auf 800 000 Euro. Auktionen bestünden immer aus „Überraschungen“, berichtet Ketterer. „Es gibt Bilder, die von anderen nicht so wertgeschätzt werden wie von mir. Und es gibt Objekte, die bringen plötzlich Preise, an die vorher niemand im Traum gedacht hätte.“

Welche Motive treiben die Verkäufer? „Traditionell sind Erbschaft, Scheidung und Schulden die Verkaufsanlässe. Aber in einem weiterhin so starken Verkäufermarkt spielen auch andere Motive eine zunehmende Rolle: Vermögensumschichtung, neue Sammlungsinteressen, Zukunftsvorsorge“, erklärt er.

Das Handwerk lernte er von seinem Vater Wolfgang Ketterer, der das Geschäft nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs zusammen mit seinem Bruder Roman Norbert in Stuttgart aufgebaut hatte. Sein Onkel war seinerzeit der „Grandseigneur des deutschen Nachkriegsauktionshandels“, wie es „Die Zeit“ formulierte. 1966 verlegte der Vater die Aktivitäten nach München. Mit seinen drei Brüdern wuchs der heutige Inhaber, der ursprünglich Leistungssportler werden wollte, in Kreuth südlich vom Tegernsee auf. 1994 übernahm er im Alter von 24 Jahren in einer schwierigen Zeit vom Gründer das Geschäft. Zwei Jahre zuvor brach der Kunstmarkt infolge einer weltweiten Rezession zusammen. Die Börsen gerieten in Turbulenzen. Die Nachfrage ging in den Keller.

Krisenzeiten

Das legte die Schwächen des Familienunternehmens offen: Ketterer war zu breit aufgestellt. Der Fortbestand des Betriebs war gefährdet. Der neue Chef verdünnte das Angebot. Ketterer trennte sich von afrikanischer und asiatischer Kunst und konzentrierte sich auf seine Kernbereiche. Nach einer langen Durststrecke brachte er zusammen mit seiner Frau Gudrun die Firma auf die Erfolgsspur zurück. Mit Dependancen in Berlin und in Hamburg betreibt Ketterer heute neben Präsenzauktionen auch Versteigerungen über das Internet. „Die Online-Auktionen werden zunehmen. Die Bereitschaft, online Kunst zu kaufen, ist deutlich gestiegen. Im Internet geht es manchmal richtig verrückt zu, weil es sich um Auktionen unter Zeitlimit handelt. Es kann günstige Preise geben, es kann aber auch kurz vor dem Ende der Versteigerung steil nach oben gehen“, sagt Ketterer. Ein Netz aus Gutachtern und Provenienzforschern unterstützt das Geschäft. Er selbst gilt in der Kunstwelt als Sunnyboy. Mit Jogging, Rad- und Skifahren hält sich Ketterer fit. Seine Antriebsfeder ist die Leidenschaft für die Arbeit: „Ich will Freude an

der Arbeit haben. Ich will am Morgen gerne in die Firma gehen und am Abend zufrieden nach Hause kommen. Das tue ich.“