

BIG BUSINESS MIT BILDERN

KUNST BEREICHERT



Nicola Gräfin Keglevich wechselte 2021 von Sotheby's zu Ketterer Kunst und bescherte dem *Münchner Auktionshaus* prompt einen neuen Rekorderlös

Nicola Gräfin Keglevich und Robert Ketterer, Inhaber von Ketterer Kunst, haben allen Grund zum Strahlen: Das Bild des russisch-deutschen Malers Alexej von Jawlensky wurde 2021 für 2,9 Millionen Euro ersteigert



Nach 15 Jahren beim internationalen Traditionsunternehmen Sotheby's suchte Nicola Gräfin Keglevich, 48, eine neue berufliche Herausforderung – und fand sie bei Ketterer Kunst. Unter ihrer Leitung erzielte das Münchner Auktionshaus im Dezember 2021 einen neuen Rekord: Ein Triptychon des gebürtigen Krefelders Albert Oehlen, 67, wurde von einem niederländischen Privatsammler für 3,6 Millionen Euro versteigert. Es ist der höchste Zuschlag, den Ketterer Kunst jemals für ein Werk erzielte. Die Standardprovision, die das Auktionshaus bei einer erfolgreichen Versteigerung erhält, beträgt zwischen 15 und 25 Prozent des Zuschlagspreises. Im Interview spricht Nicola Gräfin Keglevich über Emotionen und Pannen bei einer Versteigerung und gibt wertvolle Tipps für Kunstsammler – und alle, die es werden wollen.

Ihre langjährige Expertise zahlt sich aus. Welchen besonderen Reiz macht eine Auktion für Sie aus?

Ich finde es auch nach Jahren immer wieder aufs Neue spannend, wenn ein Werk in einer Auktion beginnt zu fliegen – wenn also der Bieterwettstreit losgeht. Anfangs bieten meist diejenigen, die nicht viel ausgeben wollen oder können. Die Anderen warten in Ruhe ab. Dann kommt so ein Moment der Spannung und Stille. Den muss der Auktionator aushalten können, da darf er auf keinen Fall den Hammer fallen lassen. Dieser Moment fühlt sich an wie eine Ewigkeit, dauert aber nur wenige Sekunden. Und dann geht es los: Dann be-

ginnen diejenigen zu bieten, die das Bild wirklich kaufen wollen.

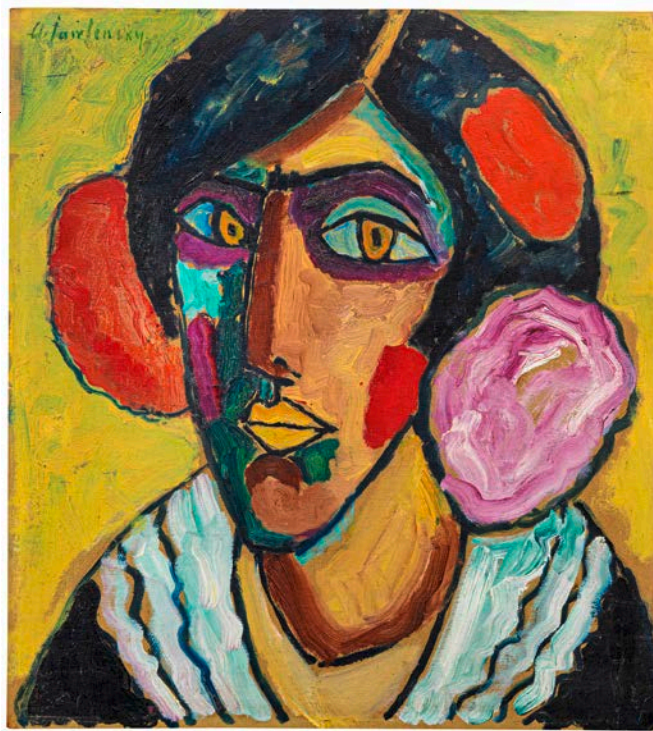
Passiert es auch schon mal, dass ein Gebot überhört wird?

Hat man einen Bieter am Telefon, muss man sich gewaltig konzentrieren. Ich habe es mehrfach erlebt, dass jemand, der eigentlich ausgestiegen war, am Ende doch wieder mitbieten wollte. Das Problem dabei ist, dass der Auktionator mich nicht mehr im Blick hat – schließlich war mein Bieter ja ausgestiegen. Ist der Hammer bereits ein zweites Mal gefallen, habe ich nur noch den Bruchteil einer Sekunde, um auf mich aufmerksam zu machen. Ich muss also richtig laut sein. Zum Glück fällt mir das recht leicht.

Manches Missverständnis kann teuer werden. Ist so etwas schon mal vorgekommen?

Fehler passieren. Ich habe mal für einen Kunden am Telefon geboten, obwohl er es gar nicht mehr wollte. Ich weiß nicht, ob ich mich verhört oder er sich schlecht ausgedrückt hatte. Das war natürlich sehr peinlich, weil ich quer durch den Auktionssaal rufen musste, dass es ein Missverständnis war. Der Auktionator hat das Los dann aber erneut aufgerufen und die Versteigerung ging weiter.

Welche Rolle spielt der Adel auf dem internationalen Kunstmarkt?



Der „Frauenkopf mit Blumen im Haar“ von **ALEXEJ VON JAWLENSKY** (1864-1941) bescherte dem Auktionshaus Ketterer Kunst den viergrößten Zuschlag in seiner Geschichte

Kunst hat im Adel immer eine große Rolle gespielt. Adlige waren über Jahrhunderte hinweg die einzigen Mäzene. Erst als das Bürgertum finanzstark wurde und selbst Kunst erwarb, änderte sich das. Der Adel ist noch immer sehr involviert, viele sind aber allein schon mit dem Erhalt ihrer Erbstücke vollauf beschäftigt.

Was raten Sie: Wann sollte man privat verkaufen, wann versteigern lassen?

Das kommt drauf an. Ist Ihnen Diskretion

wichtig und ein fixer Preis, dann wäre der Privatverkauf das Richtige. Bei einer Auktion jedoch haben Sie immer die Chance auf einen neuen Weltrekordpreis. Denn zum Auktionszeitpunkt hat jeder Interessent in der Welt die Chance, ein Angebot abzugeben. Ich persönlich würde in der Regel die Auktion bevorzugen.

Wann ist Kunst eine lohnenswerte Investition? Haben Sie einen Tipp?

Das ist leider schwer vorherzusagen. Wer in den 1970ern einen Gerhard Richter für 4000 D-Mark gekauft hat, kann das Werk heute eventuell für vier Millionen Euro veräußern. Die Klassische Moderne, vor allem der Expressionismus, ist schon seit vielen Jahr-

zehnten sehr gefragt und enorm wertstabil.

Welche Künstler sind aktuell eine sichere Bank?

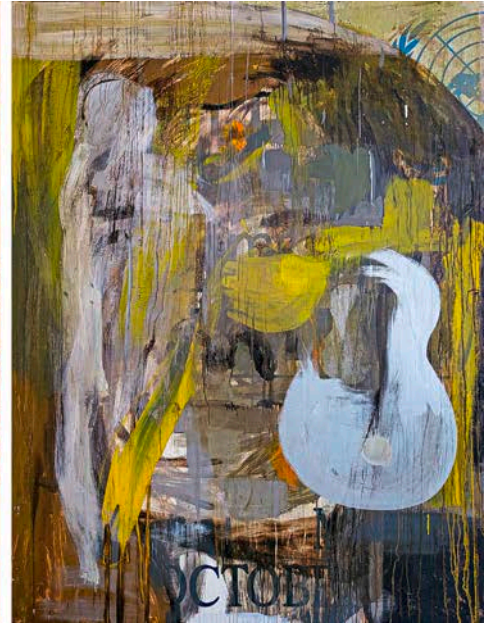
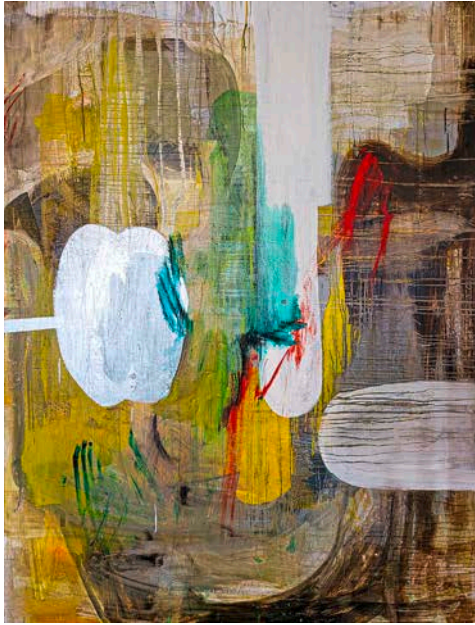
Bei einem etablierten Künstler kann man nicht viel verkehrt machen. Wer sich heute für eine Million Euro einen Emil Nolde kauft, muss keine Angst haben, dass er morgen nur noch 10 000 Euro wert ist. Bei einem jungen zeitgenössischen Künstler ist das Risiko größer, dass Sie das investierte Geld ein paar Jahre später nur teilweise zurück-

Das Schwarz-Weiß-Porträt „Christiane und Kerstin“ von **GERHARD RICHTER**, 89, das einem Erlangerer Paar gehörte, wurde 2020 für 2,65 Millionen Euro versteigert. Es lag damit mehr als das Vierfache über dem Schätzpreis



Das Ölgemälde „Weib mit Inder auf Teppich“ von **HERMANN MAX PECHSTEIN** (1881-1955) kam 2011 für 3,48 Millionen Euro unter den Hammer. Bis heute ist es der zweithöchste Erlös, den das Münchner Auktionshaus Ketterer Kunst jemals bei einer Versteigerung erzielte





Das Triptychon (ohne Titel) des Krefelder Künstlers **ALBERT OEHLEN**, 67, kam im Dezember 2021 für 3,6 Millionen Euro unter den Hammer – ein neuer Rekord für Ketterer Kunst!

» bekommen. Trotzdem ist die Kunst ein viel schöneres Investment als eine Aktie. Ich kann es mir an die Wand hängen und mich dran erfreuen.

Was macht Kunst noch für Sie aus?

Kunst ist extrem facettenreich und bietet für jeden Geschmack etwas. Einige wollen einfach ein dekoratives Bild an der Wand haben, andere sehen Kunst als Prestige-Objekt. Kunst öffnet aber auch das Gespräch. Ein tolles Werk hat schon bei manchem Dinner das Eis zwischen den Gästen gebrochen. Mir ist wichtig, dass mich ein Werk anspricht und mich immer wieder aufs Neue inspiriert.

Ersteigern Sie selbst auch Kunst?

Was ich spannend finde und mir leisten kann, kommt leider nur sehr selten in die Auktion. Und was ich in Auktionen spannend finde, kann ich mir nicht leisten. Ich habe aber auch schon andere Dinge ersteigert, zum Beispiel Möbel.

Woher rührt Ihre Leidenschaft für die Kunst, die Sie – mit großem Erfolg – auch zum Beruf gemacht haben?

Ich bin mit sehr viel Kultur und Kunst aufgewachsen. Meine Eltern haben es geschafft, dass wir Kinder gerne ins Museum gegangen sind. Dafür bin ich ihnen sehr dankbar, denn das ist ja auch schon eine Kunst für sich. In der Schule hatte ich dann neben Mathe auch Kunst-Leistungskurs. Ich habe lange überlegt, ob ich Medizin studieren soll, habe mich dann aber doch für Kunstgeschichte entschieden.

„Ich liebe **GERHARD RICHTER**, aber ich würde mir kein fremdes Porträt zuhause hinhängen. Den **KAZUO SHIRAGA** dagegen schon“

Nicola Gräfin Keglevich



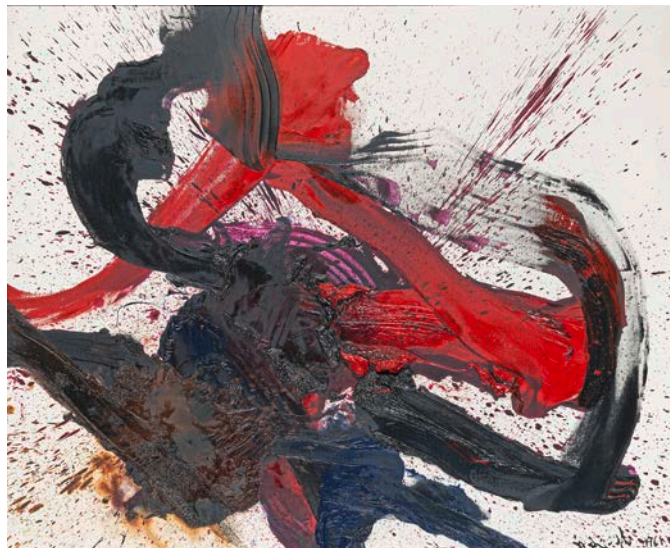
Was hat Sie ins Auktionshaus geführt?

Nach meinem Studium in München und Florenz war mir schnell klar, dass ich nicht im Museum arbeiten möchte. Ich wollte mehr mit Menschen zu tun haben, und im Auktionshaus habe ich beides: Kunst und Kundenkontakt. Außerdem macht mir Marketing viel Spaß. Wie kann ich durch die richtige Strategie den Wert eines Bildes noch steigern? Und wie finde ich für ein Werk den richtigen Käufer? Spannend.

Malen Sie selbst auch?

Seit dem Abitur male ich nicht mehr. Mir fehlt die Zeit und ich glaube auch, meine Kunst will niemand haben! Ich verkaufe lieber die Werke anderer Künstler.

Sylvia Petersen 



Das Gemälde „Chijikusei Gotenrai“, das der Japaner **KAZUO SHIRAGA** (1924-2008) 1961 anfertigte, wurde 2014 bei Ketterer Kunst für 3,25 Millionen Euro versteigert. Der Schätzwert hatte bei 400 000 Euro gelegen

Auf www.kettererkunst.de finden Sie alle Informationen über geplante Saal-Auktionen. Online-Versteigerungen finden jeweils am 15. des Monats auf www.ketterer-internet-auktion.de statt