

art

DAS KUNSTMAGAZIN // MAI 2021

MUSE & MACHT

Dagny Juel: Eine Geschichte von Freiheit, Liebe und Tod

DEUTSCHES DESIGN: Ost und West auf Augenhöhe

KARIN SANDER: Meisterin des Minimalen

32 SEITEN EXTRA: AKTUELLE AUKTIONEN

D € 14,00 // A € 15,50 // CH sfr 22,00 //
P (cont.) L € 18,00 // B, NL, LUX € 16,00



»Schwierig wird es, wenn die Erben sich streiten«

Seit zehn Jahren betreut die »Art Estate« des Auktionshauses Van Ham **Nachlässe von Künstlern** – ein deutsches Sondermodell und eine Arbeit, für die es einen langen Atem braucht

**INTERVIEW: MICHAEL KOHLER,
FOTO: THEKLA EHLING**

Renate Goldmann (Jahrgang 1967) kümmert sich als Direktorin der VAN HAM ART ESTATE um die Lebenswerke von Künstlerinnen und Künstlern. Unser Kölner Korrespondent hat sie im Kunstdepot getroffen und mit ihr über die aufwendige Pflege von Nachlässen, Einfühlungsvermögen, Geduld und Vermarktungserfolge gesprochen.

ART: Wie groß ist das Interesse von Künstlern und deren Erben an der VAN HAM ART ESTATE?

Renate Goldmann: Wir haben zirka 100 Anfragen im Jahr aus ganz Deutschland. Das zeigt natürlich den großen Bedarf, den es dafür gibt, Künstlernachlässe professionell zu pflegen und zu bewahren. Man schätzt, dass in Deutschland 60 000 Künstler leben. Die möchten und sollen über ihren Tod hinaus gewürdigt werden.

Die 60 000 finden nicht alle in den Museen Platz. Wie teilt sich der Markt für Künstlernachlässe auf?

Unter den deutschen Institutionen, die Künstlernachlässe betreuen, sind wir ein Sondermodell,

LISTE DER KÜNSTLER

Van Ham betreut die Werke von **Bernd Berner (1930–2002)**, **Karl Fred Dahmen (1917–1981)**, **Friedrich Gräsel (1927–2013)**, **Karl Hofer (1878–1855)**, **Alfonso Hüppi (Jahrgang 1935)**, **Jean Leppien (1910–1991)**, **Tata Ronkholz (1940–1997)**, **Bernard Schultze (1915–2005)**, **Ursula Schultze-Blumh (1921–1999)** und **Sarah Schumann (1933–2019)**.

die Anbindung an ein Auktionshaus ist hierzulande einzigartig. In Deutschland gibt es das Archiv für Künstlernachlässe der STIFTUNG KUNSTFONDS in Brauweiler, das 36 Nachlässe betreut, es gibt die BERLINISCHE GALERIE, das Deutsche Kunstarchiv im GERMANISCHEN NATIONALMUSEUM in Nürnberg und private Künstlerstiftungen oder Künstlermuseen sowie bekannte Galerien wie Gisela Capitain oder Sprüth Magers. Weltweit arbeiten die großen Galerien auf diesem Gebiet, Larry Gagosian vertritt 21 Nachlässe, David Zwirner 21, bei Hauser & Wirth sind es 36. Historisch gesehen sind Künstlernachlässe seit den fünfziger Jahren ein Thema, aber erst in den letzten zehn Jahren kümmert man sich verstärkt darum.

Sie betreuen zurzeit zehn Nach- und Vorlässe von durchaus erfolgreichen Künstlern, die am Markt aber keine Selbstläufer sind. Was muss ein Künstler mitbringen, um von Ihnen vermarktet zu werden?

Es ist oft so, dass auch in der Karriere erfolgreicher Künstler ein Punkt kommt, an dem die Wegbegleiter verschwinden. Jeder Künstler hat zu Lebzeiten ein Netzwerk, und diese Netzwerke altern ebenfalls: Kuratoren wechseln den Ort, Journalisten gehen in den Ruhestand, solche Veränderungen. Dann ist es wichtig,

dass man die folgende Generation begeistert oder dazu motiviert, sich das Werk aus einer neuen Perspektive zu erschließen. Ich darf ihnen ein Beispiel geben: Sarah Schumann hat 1977 mit »Künstlerinnen international« eine berühmte Ausstellung gemacht, konnte später wegen der Pflege ihrer Partnerin Silvia Bovenschen aber nicht mehr so aktiv in der Kunstszene sein. Die haben wir jetzt im Grunde wiederentdeckt.

Friedrich Gräsel dagegen ist durch seine Röhrenskulpturen im Außenraum bekannt geworden. Bei Ihnen sieht man, dass er auch ganz andere Werke geschaffen hat.

Am Anfang seiner Laufbahn arbeitete Gräsel noch mit Keramik, ein Gebiet, das in den letzten Jahren einen enormen Aufschwung erlebt hat. So ergibt sich ein neuer Blick auf ein vor Jahrzehnten entstandenes Werk, und man entdeckt die Kreativität eines Bildhauers, den man zu kennen glaubte, noch mal ganz neu. **Was erhoffen sich Erben oder die Künstler von Ihnen?**

Bei Vorlässen, wie zum Beispiel von Alfonso Hüppi, geht es darum, den eigenen Nachlass zu Lebzeiten



▲ Renate Goldmann, Direktorin der Van Ham Art Estate, mit einem Objekt »Ohne Titel« von Alfonso Hüppi

► Wenn nicht gerade eine Ausstellung oder ein ART-Fototermin anstehen, werden Aufnahmen wie diese im Depot lichtgeschützt aufbewahrt

TATA RONKHOLZ:
BÄCKEREI, KÖLN-
EHRENFELD, HANSE-
MANNSTRASSE 2,
1980, 29 X 40 CM



»Es ist wichtig, dass man die folgende Generation begeistert oder dazu motiviert, sich ein Werk aus einer neuen Perspektive zu erschließen«

zu planen. Wir möchten ja nicht nur bewahren, wir möchten gemeinsam mit dem Künstler auch gestalten. Da geht es etwa darum, wie Objekte präsentiert werden oder welche Farbe die Bilderrahmen haben sollen. Bei den Erben geht es natürlich auch um die Vermarktung. Zum einen möchten die Familien gern am Nachlass partizipieren, zum anderen muss die Arbeit mit dem Nachlass finanziert werden.

Wie läuft die Vermarktung?

Als Auktionshaus können wir ausgesuchte Werke selbst versteigern. Wir arbeiten aber auch gern mit Galerien zusammen, bei Tata Ronkholz mit Thomas Zander in Köln, bei Karl Fred Dahmen und Jean Leppien mit Schlichtenmaier in Stuttgart. So sind unsere Künstler auf Messen präsent, internationale Kuratoren und Sammler werden aufmerksam.

Das klingt jetzt sehr geschäftlich.

Es gibt natürlich auch den emotionalen Aspekt. Bei vielen Erben steht das Ansehen des Verstorbenen im Vordergrund, und dem versuchen wir nachzukommen, indem wir das Werk nicht nur pflegen und vermarkten, sondern auch wissenschaftlich aufarbeiten und an Institutionen vermitteln. Wir arbeiten eng mit den Universitäten in Köln, Bonn und Düsseldorf zusammen und stoßen die Forschung beispielsweise über informelle Künstler wie Dahmen oder Bernard Schultze mit an. Das hat schon oft gefruchtet, etwa in Form von Masterarbeiten und Dissertationen, deren Autoren bei uns an den Originalen arbeiten können. Ein anderer Aspekt sind



▲ Blick in den Showroom der Van Ham Art Estate mit Arbeiten des Schweizer Bildhauers Alfonso Hüppi

▲▲ Handschuhe sind Pflicht, wenn Van-Ham-Mitarbeiterin Elisa Dorin ein Bild aus dem Regal hervorzieht

BERND BERNER:
OHNE TITEL, 1966,
140 X 125 CM

> Fayence- und Schamotteplastiken von Friedrich Gräsel



»Es dauert allein bis zu einem Jahr, bis ein Nachlass aufgenommen und aufgearbeitet ist, und erst dann gehen wir in die Vermarktung«

Ausstellungen in Museen, Kunstthallen und Kunstvereinen. Auch da versuchen wir zu unterstützen, indem wir Leihgaben zur Verfügung stellen. **Was kann VAN HAM ART ESTATE, was eine Galerie nicht kann?**

Mein Team betreut die Estates und Erben in allen Belangen. Wir haben im 4000 Quadratmeter großen Kunstdepot eine Logistik im Hintergrund mit vielen Mitarbeitern und Schaltstellen. In der Regel bestehen Nachlässe aus 200 bis 2000 Werken, und dafür brauchen sie schon ein gewisses Volumen an Räumen und Personal. Darüber hinaus kann eine langfristige Aufarbeitung des Oeuvres vor Ort erfolgen, wie das Online-Werkverzeichnis von Bernd Berner dokumentiert.

Was sagen Sie Menschen, denen Sie absagen müssen?

Wenn mich Künstler oder Erben ansprechen, versuche ich zumindest immer, eine Beratung zu geben und Kontakte zu vermitteln. Der Kreis der Institutionen und Personen, die sich in Deutschland um Künstlernachlässe kümmern, ist ja überschaubar. Ich bin mit allen im engen Austausch, auch mit dem Bundesverband für Künstlernachlässe und regionalen Archiven. Am Anfang ist es generell wichtig, den Nachlass zu sichten und zu ordnen und sich Gedanken über Stiftungen und Schenkungen zu machen. Dann muss man eine individuelle Lösung finden. Es geht hier ja auch um kulturelles Erbe.

Sind Sie auch etwas Seelsorgerin?

Man muss Empathie mitbringen und verstehen, dass es um den Tod eines geliebten Menschen geht. Ich höre viele Familiengeschichten, Trauriges, aber auch Fröhliches, nehme das sehr ernst und versuche

mit meiner Arbeit, den Hinterbliebenen ihren Weg etwas zu erleichtern. **Mussten Sie schon Erfahrungen mit zerstrittenen Erbgemeinschaften machen?**

Für das Ansehen eines Künstlers ist es immer schwierig, wenn sich die Erben streiten. Wir raten dazu, sich vorab zu einigen, schließlich geht es um ein Lebenswerk. Gerade deswegen ist das Modell der Vorlasses interessant, weil der Künstler zu Lebzeiten Einfluss darauf nehmen kann, was später kommt. Man sollte sich rechtzeitig mit dem Thema auseinandersetzen, auch wenn dies bedeutet, sich mit dem eigenen Tod beschäftigen zu müssen.

Sie betreiben einen enormen Aufwand. Rechnet sich das Geschäft?

Die Arbeit ist tatsächlich sehr aufwendig, aber ohne diesen Aufwand ginge es nicht. Es dauert allein bis zu einem Jahr, bis ein Nachlass aufgenommen und aufgearbeitet ist, und erst dann gehen wir in die Vermarktung. Das Thema Nachlassmanagement hat nichts mit Kurzfristigkeit zu tun, wir wollen nachhaltig arbeiten. Auf die Dauer hoffen wir natürlich, dass die Finanzen für alle Beteiligten ins Positive gehen. **Gibt es unter ihren Künstlern schon Erfolgsgeschichten?**

Bei Tata Ronkholz sind wir mit den Preisen sehr sachte, aber stetig nach oben gegangen. Bei Ursula Schultze-Bluhm gab es einen Auktionsrekord. Und auch bei Karl Hofer zeigt die Kurve nach oben. //