

ÜBER DEN UMGANG MIT KÜNSTLERNACHLÄSSEN

Loretta Würtenberger¹

»Death can really make you look like a star« [Warhol]

Laut Emnid machen circa 30 Prozent der Deutschen ein Testament. Davon sind 53 Prozent formnichtig oder streitanfällig. Angesichts der – einer Künstlerseele zumeist inhärenten – Abneigung gegenüber juristischen Formalitäten wird die Quote in dieser Berufsgruppe weitaus geringer ausfallen. Die meisten Künstler beschäftigen sich hauptsächlich mit dem Tod, um ihn zu bekämpfen, wie Jean Tinguely es für sich formulierte. Eine Planung für dessen Eintritt, ein Testament, findet sich in den meisten Fällen nicht. Die dann eingreifende gesetzliche Erbfolge vertagt die Frage nur, wie mit einem künstlerischen Nachlass zu verfahren ist. Hierbei geht es nicht allein um die sachliche Zuteilung von Vermögenswerten, sondern vielmehr um den langfristigen Erhalt und die Sichtbarkeit kultureller Lebenswerke.

Vereinzelte haben Künstler schon zu Lebzeiten ganz exakte Vorstellungen davon, was mit ihrer artistischen Hinterlassenschaft geschehen soll. Erich Heckel gab den Großteil seines Werks an öffentliche Sammlungen, Franz West gründete nur sechs Tage vor seinem Tod eine Privatstiftung, die seine Familie begünstigt, ihr aber jeglichen Zugriff auf die Werke verschließt. Der in den 70er Jahren aufstrebende New Yorker Künstler Jerry Wenstrom beantwortete die Frage: »Wie überlebt mich mein Werk?« wohl am drastischsten: Gar nicht! Er zerstörte sämtliche seiner Arbeiten, so wie es Kafka sich einst für seine unveröffentlichten Manuskripte wünschte.

In der großen Mehrheit der Fälle geschieht zu Lebzeiten des Künstlers jedoch nichts. Er stirbt, sein Werk bleibt. Es ist den Nachkommen überlassen, eine Lösung zu finden. Je nach bis zum Tod erreichter Bedeutung des Künstlers, Interesse der Erben und der Kunstwelt bleibt es wo es ist, verstaubt auf privaten Dachböden oder in öffentlichen Archiven, wird unter Familienmitgliedern aufgeteilt oder bleibt wegen Streitigkeiten auf Jahre unbeweglich. Das Beispiel Oskar Schlemmers hat das erschütternde 70 Jahre lang demonstriert.

Wie überlebt mich mein Werk?

Ein künstlerischer Nachlass besteht im Durchschnitt aus 3000 Positionen. Zum Todeszeitpunkt des jeweiligen Künstlers handelt es sich dabei in der Regel nicht um große Vermögenswerte, und in den meisten Fällen bleibt es auch so. Die Wahrscheinlichkeit, dass das Werk eines Künstlers à la van Gogh post mortem erstmalig an Relevanz und damit auch an Wert gewinnt, ist gering. Sie wird auch nicht zwangsläufig dadurch erhöht, dass der Nachlass im Museum landet. Im Gegenteil.

Zwar ist der Nachlass für Museen nach wie vor eine günstige Möglichkeit ihre Bestände zu füllen, jedoch sind auch diese in Zeiten immer voller werdender Depots wählerischer geworden. Früher reichte es häufig aus, ein Künstler von überregionaler Bedeutung zu sein, um in die musealen Bestände zu gelangen. Aber dieser Schritt – durch den Künstler selbst oder seine Erben initiiert – bietet keinesfalls die Gewähr, dass das künstlerische Vermächtnis eine Aufwertung erfährt. Abgesehen davon, dass, wenn überhaupt, nur ein Bruchteil der Arbeiten für Ausstellungen und Publikationen genutzt wird.

Zur Nobilitierung eines künstlerischen Nachlasses waren und sind bis heute andere berufen: Die Familie des Künstlers, seine Galerie, eine Stiftung oder ein vergleichbarer privater Nachlassverwalter. Ob und in welcher Form dies konkret versucht wird, hängt natürlich von der zu Lebzeiten des Künstlers erreichten Bedeutung und den in der Regel damit verbundenen finanziellen Möglichkeiten ab. Das in Europa in den vergangenen Jahrzehnten am häufigsten anzutreffende Modell ist die kunstlereigene Institution, organisiert als Verein oder Stiftung oder die Verwaltung durch die den Künstler zu Lebzeiten repräsentierende Galerie.

Verwertung einerseits, Aufwertung andererseits

Unabhängig vom ausgewählten Verwalter und der juristischen Modellierung im Einzelfall müssen stets zwei Positionen in Einklang gebracht werden. Im Vordergrund steht der Erhalt des künstlerischen Schaffens für die Nachwelt, die Bewahrung der erreichten allgemeinen Wahrnehmung oder gar erstmalige Einbringung in den öffentlichen Diskurs sowie idealerweise die langfristige Steigerung der Bedeutung des Werks im kunsthistorischen Kontext. Daneben und nicht zwingend im Widerspruch dazu stehen die finanziellen Interessen der Nachkommen des Künstlers beziehungsweise die Interessen des Künstlers an ihrer finanziellen Absicherung.

Auf dem Weg zur bestmöglichen Verknüpfung beider Ziele stellt sich zunächst aber eine Reihe von grundsätzlichen Fragen: Sollte die Entscheidung, wie mit dem Nachlass zu verfahren ist, schon zu Lebzeiten umgesetzt werden oder erst nach dem Tod? Sollte die Verwaltung auf Ewigkeit angelegt sein oder zeitlich befristet? Ist es sinnvoll, zwischen Management des Nachlasses und sonstiger Repräsentation zu trennen? Einen goldenen Weg gibt es, wie so häufig, nicht. So unterschiedlich wie das Werk eines Künstlers, so divers können auch die Anforderungen an ein zweckmäßiges und effizientes Nachlassmanagement sein. Allerdings hat sich im Laufe der Zeit gezeigt, was es jedenfalls zu vermeiden gilt und wie heute die Arbeit mit und für das Werk eines Künstlers nach seinem Tod Erfolg versprechend geführt werden kann.

Idealerweise nimmt der Künstler seinen Nachkommen die Entscheidung ab, wie mit seinem Nachlass zu verfahren ist. Damit läuft er sicherlich wie bei jeder willkürlich bestimmten Erbfolge Gefahr, die Nachkommen ganz oder teilweise zu verstimmen, kann aber zukünftige Fehlentscheidungen wegen mangelnder Fachkunde und eine grundsätzliche Überforderung von Vornherein ausschließen. Das erwähnte, von Franz West so kurz vor seinem Tod gewählte Stiftungskonstrukt führte umgehend zur Klage der Familie, die seine Geschäftsfähigkeit bei Errichtung bezweifelt. Solche im wahrsten Sinne des Wortes »letztwilligen« Entscheidungen sind zwangsläufig problematisch und keiner Bewertung für Außenstehende zugänglich. Der Gedanke von West, seine langjährige, engste Mitarbeiterin und Büroleiterin als Vorstandsvorsitzende einzusetzen, möge er im Vollbesitz seiner geistigen Kräfte juristisch fixiert worden sein oder nicht, ist plausibel. Vermutlich kennt keiner sein Werk besser. Gleichzei-

tig muss die Frage erlaubt sein, ob diese Kenntnis auch auf andere Weise und ein insoweit neutralerer Stiftungsvorstand hätte eingesetzt werden können, wie ihn etwa der US-amerikanische Künstler Mike Kelley mit einem ehemaligen Museumsdirektor und einem Kunsthistoriker für seine Stiftung ausgewählt hat.

Verwaltung versus Management

Es ist wichtig, sich vor Augen zu führen, welche Fähigkeiten für eine erfolgreiche Nachlassarbeit notwendig sind. Oft wird vergessen, dass auch ein Künstlernachlass eine wirtschaftliche Entität ist, die sich selbst tragen und entsprechend professionell geführt werden sollte. Dabei müssen der oder die Menschen, die mit dieser Aufgabe betraut sind, eine Reihe unterschiedlichster Fähigkeiten zusammenbringen: da geht es einerseits um kuratorische Kenntnisse (Kenntnis des Werkes und der Pflege und Archivierung der Sammlung, Kontakte zu Museen) und andererseits um organisatorische und Managementfähigkeiten wie Führung einer Organisation, Entwicklung von Strategien und Finanzierungsmodellen, deren Implementierung und Überwachung, Verhandlungsstärke, rechtliche und steuerliche Kenntnisse, insbesondere wenn der Nachlass in Form einer Stiftung geführt wird. Ganz wesentlich sind belastungsfähige Kontakte zum Kunstmarkt, da sich die meisten Künstlernachlässe durch Verkäufe finanzieren, und die Wertsteigerung des eigenen Bestands die wichtigste Komponente der mittel- und langfristigen Finanzierung eines Nachlasses ist. Schließlich sind Kenntnisse über inhaltliche Programmentwicklung gefordert, sollte der Nachlass in Form einer gemeinnützigen Stiftung geführt werden (effektive und sinnvolle Vergabe der Mittel zum Beispiel in Form von Stipendien, Schenkungen und Unterstützung anderer gemeinnütziger Ziele).

Führt man sich die Bandbreite dieser Fähigkeiten vor Augen, so wird schnell deutlich, dass die klassische Künstlerstiftung des 20. Jahrhunderts ausgedient hat. Auch wenn es sich bei dem Wort erst einmal um ausfüllungsbedürftige Hülsen handelt, bringt man mit ihr wohl eher den staubigen Begriff Verwaltung als aktives Management in Verbindung. Der Kulturbetrieb und der Kunstmarkt haben sich in den letzten zwanzig Jahren ebenso rasant verändert wie die Welt insgesamt und mit ihnen die Herausforderungen an die Nachlassbetreuer. Die benötigte Professionalität bei der Bewältigung der Aufgaben erfordert Menschen, die sich nicht nur durch

die familiäre Nähe zu dem Künstler qualifizieren. Das dem US-amerikanischen Kunsthistorikers Lloyd Goodrich nachgesagte Bonmot »Glaube niemals der Witwe und höre keinesfalls auf die Kinder« ist sicherlich eine Übertreibung, jedoch sollte Familienmitgliedern kaufmännisches, rechtliches und sachkundiges Know-how zur Seite gestellt werden. Auch wenn es durchaus glückliche Fälle gibt. Fälle, in denen Witwen, Kinder oder Enkel die umfassenden Begabungen mit all diesen Fähigkeiten mitbringen. Ich denke dabei zum Beispiel an Sandy Rower, den Enkel von Alexander Calder, der mit großer Professionalität die Calder Foundation in New York führt. Einen sehr erfolgreichen Mittelweg ist die Judd Foundation gegangen, deren Board von den beiden Kindern Donald Judd's, Rainer und Falvin Judd, geführt wird, die jedoch an ihrer Seite ein vierköpfiges Board von professionellen und unabhängigen Beratern haben. Solche Strukturen bringen nicht nur die notwendigen Kenntnisse zusammen, sondern neutralisieren zudem die oft sehr emotionale Beziehung, die Witwen und Kinder zum Werk und zur Person des vererbenden Künstlers haben und nicht selten den notwendigen objektiven und unemotionalen Blick auf das Werk und die Aufgaben verhindern.

Aber häufig waren die in den vergangenen Jahrzehnten mit dieser Aufgabe Betrauten neben den Familienmitgliedern auch Vertraute aus dem Kunstumfeld oder Freunde, die über eine grundsätzlich geeignete Ausbildung als Nachlassverwalter, etwa als Rechtsanwalt oder Steuerberater, verfügten. Dabei agierten sowohl die einen als auch die anderen aus heutiger Perspektive nicht immer im Sinne der Nachlasssache. David Smith machte beispielsweise 1965 seinen Freund, den großen Kunstkritiker Clement Greenberg, zu seinem Nachlassverwalter und zum Gegner seiner Nachfahren. Freimütig, ohne dass ihm explizit das Recht dazu an- oder aberkannt worden war, entfernte Greenberg zur Steigerung des Kunst- und vermutlich auch des Marktwerts die weiße Farbe an sechs Großskulpturen mit der Rechtfertigung, dass es sich dabei nur um einen Grundanstrich handle und Smith sie niemals so hatte belassen wollen. Smith's Töchter übernahmen nach einem gewonnenen Kampf um die Kontrolle die Aufgabe Greenbergs. Und die Nachlässe von Andy Warhol, Francis Bacon und Robert Rauschenberg – alle gemanagt von Freunden und befreundeten Sachverständigen – waren und sind allesamt Mittelpunkt gerichtlicher Auseinandersetzungen zum Thema Geld und Gebühren. Das mag wohl auch daran liegen, dass die Letztgenann-

ten drei zu den absoluten Lieblingen des Kunstmarktes avancierten und allseits Begehrlichkeiten geweckt worden sind, sich aber gleichzeitig auch die Aufmerksamkeit und der Ehrgeiz zur Kontrolle der Hinterlassenschaften durch Staat und Allgemeinheit vergrößerte. Damit haben nun Richter, wie so häufig, die Aufgabe, zu entscheiden, was im Sinne der Künstler ist und wie Testamente und Stiftungssatzungen interpretiert werden können.

Die Rauschenberg Foundation und drei ehemalige Trustees demonstrieren dies der Kunst-Weltöffentlichkeit zurzeit exemplarisch mit ihrem Streit um die angemessene Kompensation ihrer »extraordinary services« vor Gerichten in Florida – und dokumentieren damit zugleich ein Stück Kunstmarktgeschichte. Sie machen ein Honorar von circa 50 Millionen US-Dollar geltend und verweisen auf die Wertsteigerung der Werke, die nach Rauschenbergs Tod 2008 und Einbringung in die Foundation stattgefunden haben soll: nämlich 1,6 Milliarden US-Dollar. Mitte August dieses Jahres sprach ihnen der District Court in Florida immerhin 24,6 Millionen Dollar zu. Die Stiftung hat dagegen Rechtsmittel eingelegt.

Zu welcher Entscheidung die berufenen Gerichte letztlich auch kommen mögen, eine Bedeutungs- und damit auch Wertsteigerung Rauschenbergs hat in dieser Zeit zweifelsohne stattgefunden, zu der die von ihm Beauftragten einen Anteil beigetragen haben. Sie haben ihre Aufgabe verstanden. Vereinfacht gesagt besteht sie darin, den Künstler ins Gespräch zu bringen oder ihn im Gespräch zu halten. Dies geschieht durch Publikationen, Ausstellungen in Galerien und Museen und der richtigen Platzierung von Werken in privaten und öffentlichen Sammlungen. Rauschenbergs' Werke wurden allein im Jahr 2012 in mehr als 25 Ausstellungen in Galerien, Sammlungen und Museen auf der ganzen Welt gezeigt. Bei einem Kaliber wie ihm fällt dies sicher leichter als bei einem weniger bekannten Künstler. Dennoch ist auch dafür – neben der Kenntnis des Werkes, des Marktes und der kuratierenden Welt – das richtige Netzwerk erforderlich. Es sind oft Galeristen, die diesen Service traditionell anbieten. Aber auch hier haben nicht alle immer ein glückliches Händchen. Der Galerist, der den Nachlass und das Inventar des New Yorker Malers und Kunsthändlers Merton Simpson übernahm, führte die Galerie 2013 bis an die Zwangsäumung trotz eines geschätzten Nachlasswertes von über fünf Millionen US-Dollar.

Dieses Beispiel zeigt, dass es sinnvoller sein kann, dem Nachlass eine professionelle Nachlassvertretung

31 Oct - 13 Dec 2014

MIKLOS GAÁL

Pieces of the Sky

PULSE MIAMI 4-7 Dec 2014

Mona Ardeleanu, Peter Dreher
Ruud van Empel, Erwin Olaf



WAGNER + PARTNER
Strausberger Platz 8 · 10243 Berlin

zur Seite zu stellen, die ausschließlich die Interessen des Nachlasses vertritt und aus dieser Position heraus konstruktiv mit Galerien zusammen arbeitet, die das tun was sie am besten beherrschen: Kunst verkaufen. Alle anderen Aufgaben verbleiben beim Nachlass. Dadurch behält der Nachlass seine Unabhängigkeit und kann die jeweils beste Galerie aussuchen, die für den jeweiligen Markt am stärksten ist. Dies kann in den USA eine andere sein als für den europäischen oder asiatischen Markt. Auch die Mandatierung eines Galerie-Konzerns wie Gagosian mit elf Niederlassungen weltweit ist per se keine globale Erfolgsgarantie, und für Besagten kein Abonnement auf eine Monopolstellung vor seiner New Yorker Haustür. Während die de Kooning Foundation Gagosian mit der Veräußerung seiner Arbeiten beauftragt hat, entschied sich der private Trust seiner Tochter Johanna Lisbeth de Kooning, der ebenfalls einen eigenen Bestand an Werken hält, für eine fortdauernde Repräsentation durch den Wettbewerber Pace. Es empfiehlt sich also, Flexibilität zu bewahren.

Key Factors: Museen, Markt und Wissenschaft

Den Weg dorthin bestimmen drei Faktoren: Die Wissenschaft, die Museen und der Markt. Grundlage für einen erfolgreichen Umgang mit allen drei Bereichen im Sinne des Nachlasses ist das Werkverzeichnis. Nach der sofortigen Prüfung, wo sich noch Leihgaben aus dem Eigentum des Künstlers befinden, muss der erste Schritt die professionelle Erfassung aller seiner Werke sein. Den wenigsten Künstlern oder Nachlassverwaltern wird das Glück von Gerhard Richter beschieden sein, dem einer seiner Sammler schon zu Lebzeiten diese Katalogisierung abnimmt. Eine solche Bestandsaufnahme ist mühsame Fleißarbeit, aber gleichzeitig auch die beste Auseinandersetzung mit dem Werk. Sie gibt die Struktur für die Zukunft vor und noch viel wichtiger: Sicherheit im Umgang mit den Werken. Gutes Beispiel dafür ist der Nachlass von Jean (Hans) Arp, den Fine Art Partners seit 2010 berät. Nur die konsequente Aufarbeitung des Bestandes, das heißt die vollständige Öffnung der Archive für unabhängige Wissenschaftler und die Überprüfung aller Güsse auf Legitimität haben hier einen Neustart ermöglicht. Heute hat der Markt wieder Vertrauen in Arps Werk, und der Künstler kann zu Recht seinen Platz unter den Herausragenden des 20. Jahrhunderts einnehmen.

Wird die Auseinandersetzung mit dem Werk im Sinne einer Verzeichniserstellung wie im Fall Arp ein-

mal vollumfänglich betrieben, ist sie in aller Regel auch abgeschlossen. Es sei denn, sie wird durch kontrollierte, rechtmäßige Abgüsse ergänzt oder (vermeintliche) Scheunenfunde begehren Aufnahme ins Verzeichnis. Mit dem Tod des Künstlers ist der Herstellungsprozess beendet. Der wichtigste Wert bildende Faktor des Vermögenswerts Kunst setzt ein – die Knappheit des Gutes. Die Anzahl des Gesamtwerkes und die Parameter der Kunstwerke wie Titel, Größe, Entstehungszeit, Material werden sich nicht mehr ändern, einzig und allein die Provenienz eines Werkes wird mit jeder Transaktion fortgeführt.

Nur am Rande sei erwähnt, dass das Erfassen des Werkes wegen der damit mittelbar einhergehenden Authentifizierung auch Risiken birgt, denen man sich als Ersteller zumindest bewusst sein sollte. Angefangen bei der Frage, inwieweit ein rechtlicher Anspruch auf Aufnahme bisher nicht verzeichneter Werke besteht, bis hin zu dem Prozessrisiko einer möglichen Schadensersatzklage bei ablehnender Entscheidung. Dies ist insbesondere in den USA, wo jede Partei ihre Prozesskosten selber zu tragen hat, ein nicht zu unterschätzender Faktor und war gerüchteweise der Hauptgrund, warum das Authentifizierungsboard der Warhol-Foundation die Tore vorletztes Jahr geschlossen haben soll. Erst im März dieses Jahres verklagten die Erben des Genfer Kunsthändlers Patrick Cramer die das Werkregister führende Calder-Stiftung wegen der Weigerung der Zuweisung einer Inventarnummer für das Mobile *Eight Black Leaves*, welches Christie's als Original, als eigenständiges Calder-Werk, versteigern soll.

Ist das Werkverzeichnis einmal aufgelegt, bildet es nicht nur für das Management, sondern insbesondere auch für die Wissenschaft das notwendige Fundament der Auseinandersetzung mit dem Künstler. Das Nachlassmanagement sollte sich daher als Servicestelle für den akademischen Betrieb verstehen, wobei der catalogue raisonné am Anfang steht. Jede wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Werk des Künstlers sollte durch den Nachlass uneingeschränkt gefördert werden; sie verstärken die allgemeine Wahrnehmung des jeweiligen künstlerischen Schaffens und hält den Diskurs mit dem Œuvre lebendig. Daher sollten Nachlassverwalter den Kontakt zur Wissenschaft proaktiv suchen und im Idealfall selbst Anregungen für die wissenschaftliche Arbeit liefern. Dies erreicht man am schnellsten und effektivsten durch die Vergabe von Stipendien. Dabei braucht man sich nicht nur auf den naheliegenden kunsthistorischen Kontext beschränken,

sondern kann ebenso andere wissenschaftliche Anknüpfungspunkte suchen, die thematisch zum künstlerischen Schaffen passen und neue Perspektiven auf das Œuvre eröffnen.

In diesem Punkt gehen Wissenschaft und Museen Hand in Hand. Ausstellungen und Museumssammlungen sind der Schlüsselort, um das abgeschlossene Werk eines verstorbenen Künstlers neu zu betrachten und es damit lebendig und spannend zu halten – für das Publikum ebenso wie für nachfolgende Künstlergenerationen. Die Zusammenarbeit mit Museen sollte daher von Anfang an im Fokus stehen. Nach Sichtung des Nachlasses und Erstellung des Werkverzeichnisses ist es ratsam, gezielte Schenkungen oder Leihgaben an Museen vorzunehmen. Dadurch wird ein Erstkontakt initiiert, bei Museen eventuell Lücken geschlossen und der Künstler durch Sammlungsaufnahme gefördert. Sofern die Nachlassarbeit aber noch weitere Ziele als die bloße Verteilung der Werke verfolgt, sollten solche Schenkungen nicht mehr als 10 bis 15 Prozent der Werke umfassen und Werke und Institutionen gut ausgewählt sein. Der Werkbestand ist regelmäßig das dominierende Vermögen, aus dem sämtliche Aktivitäten des Nachlasses finanziert werden müssen, um das Künstlerandenken zu fördern. Schenkungen des gesamten Nachlasses – auch über Jahre und Institutionen verteilt – lassen Künstler, die vom Weltruf eines Picassos eher entfernt sind, nicht ohne Weiteres in ihrer Bedeutung steigen, sondern führen häufig zu einem noblen Begräbnis im Museum. So könnte beispielsweise der US-Künstler David Park als herausragender Vertreter des *Bay Area Figurative Movement* – der Gegenpart und Reibungspunkt des Abstrakten Expressionismus – heute einer viel größeren Öffentlichkeit bekannt sein, hätten seine Witwe und ihr zweiter Mann eine andere Strategie verfolgt. Sie schenkten zunächst einen Teil des Nachlasses im Laufe der Jahre an verschiedene regionale Museen und vererbten den Rest schlussendlich an das Oakland Museum sowie das Santa Barbara Museum. Heute würden sie diese Entscheidung so vielleicht auch nicht mehr fällen.

Wie Schenkungsmodelle heute funktionieren können und idealerweise sollten, zeigte wiederum die Rauschenberg Foundation vor wenigen Monaten mit dem von ihr initiierten *Gift/Purchase Program*. Danach konnten gewisse US-Institutionen bestimmte Werke zu Vorzugspreisen kaufen. Sechs von ihnen griffen zu. Auch wenn Rauschenberg schon auf dem Zenit angekommen und das Machtverhältnis zwischen Stiftung und Museen

ausgeglichen zu sein scheint, stand hier Rauschenbergs Spätwerk der 70er, 80er und 90er Jahre zur Disposition, nach landläufiger Meinung bisher nicht die Schlüsselwerke in seinem Repertoire. Durch das Einräumen des günstigen Akquisitionsrechts für die späten Arbeiten hat die Stiftung die Museen aber geschickt incentiviert und konnte strategisch auswählen. Die Selektion erfolgte nach geographischen Gesichtspunkten und vorhandenem Bestand. Wie auch bei vergleichbaren Programmen der Nachlässe von Warhol, Motherwell und Mapplethorpe wird den Museen der schon vergünstigte Kaufpreis über drei Jahre gestundet, in der diese Spender oder sonstige Geldquellen auftun können. Durch die Beispiele soll die Notwendigkeit einer eigenen Museumsstrategie für Künstlernachlässe ausgedrückt werden. Diese kann neben Dauerleihgaben, bei denen im Unterschied zur Schenkung keine Eigentumsübertragung stattfindet, aber auch durch das Anregen von Ausstellungen passieren. Das bloße Abwarten auf Leihgesuche wird den wenigsten Nachlässen ausreichen können.

Schließlich ist der Kunstmarkt die dritte Säule, auf der eine erfolgreiche Nachlassarbeit basiert. Das umfasst die bereits erwähnte Auswahl der richtigen Galerie für den richtigen Markt zum richtigen Zeitpunkt, wobei nicht zwangsläufig sogleich die Veräußerung von Arbeiten am Anfang stehen muss. Sofern finanzierbar, dient natürlich auch das bloße Ausstellen von Arbeiten in kommerziellen Räumen der Verbreitung. Kunst, die keinen Betrachter findet, steigt in aller Regel weder in der Anerkennung noch im Wert.

Wie die Arbeit eines unabhängigen Nachlassmanagements funktionieren kann, hat als einer der ersten der Amerikaner Barry Rosen gezeigt. Er vertrat als unabhängiger Berater über die letzten zwanzig Jahre unter anderem den Nachlass von Eva Hesse, den er entscheidend »aufbaute«. Nach zahlreichen Publikationen und Galerieausstellungen in Deutschland, USA, Frankreich und Museums-Shows in San Francisco, Sao Paulo, London oder New Haven entschloss er sich 2002 gemeinsam mit der Schwester von Eva Hesse zu einer Zusammenarbeit mit der Galerie Hauser & Wirth, die seitdem sehr erfolgreich den Nachlass vermarktet. Das macht sie mittlerweile auch für die Nachlässe von Lee Lonzano oder Allan Kaprow – ebenfalls mandatiert durch Barry Rosen. Dennoch ist das Nachlassmanagement hier grundsätzlich frei und kann, sofern gewollt, eigenständig in Aktion treten und weiter publizieren, Werke zeigen oder zeigen lassen und auch

verkaufen. In der Beraterfunktion der Galerie kann er die Vermarktung im Sinne der Nachlasssache kontrollieren und gleichzeitig unterstützen.

Ein weiteres sehr gutes Beispiel für erfolgreiche Positionierungsarbeit am oberen Ende des Marktes ist das Spätwerk des bereits erwähnten de Kooning. Dieser war ohne Frage zum Todeszeitpunkt bereits ein Kunststar, aber wie bei Rauschenberg waren die Werke, die ihn dazu machten, aus den 40er und 50er Jahren. Der Nachlass bestand hauptsächlich aus Arbeiten der 80er Jahre. Der bereits große Name und der Zeitgeist des Kunstmarkts halfen hier sicherlich, auch diese Werke begehrenswert zu machen, aber Ausstellungen in Bonn und New York 1996 und erneut im MoMA in New York 2011 als Teil der Retrospektive waren der Wertentwicklung auch nicht abträglich. Zwei Jahre danach führte die genannte Beauftragung des Galeristen-Papst Gagosian mit der Veräußerung von zehn Bildern dieser Zeit zu einem Erlös von nicht unter 30 Millionen US-Dollar. Die erzielten Auktionserlöse für de Koonings späte Werke liegen nunmehr im Schnitt bei 4,5 Millionen US-Dollar.

Ewigkeit und Kosten – oder ewige Kosten?

Wer aber auch immer beauftragt wird, eines ist klar: All das kostet Geld. Der Verwaltungsapparat sollte dementsprechend so schlank wie möglich gehalten werden. Neben den Kosten für das Management entstehen insbesondere Kosten für die präventive Konservierung. Diese umfasst nicht nur die geeignete Lagerung, sondern auch die permanente Überwachung der Kunstwerke. Der Zustand des künstlerischen Bestandes muss regelmäßig untersucht werden, Gefährdungsanalysen bezüglich Ausleihe und Transport durchgeführt und Schutzmaßnahmen kontinuierlich verbessert werden.

Nach der Klärung der ersten möglicherweise offenen Punkte finanzieller Natur, wie etwaig bestehende Steuerrückstände oder sonstige Verbindlichkeiten, muss also für jedwede Art des künstlerischen Nachlassmanagements die Frage der langfristigen Finanzierbarkeit beantwortet werden. Sofern der Künstler es zu Lebzeiten kann, beantwortet er diese wie erwähnt am besten vorher selbst. War oder konnte es nicht sein Ziel sein, ein eigenes, auf solidem Grund stehendes Museum zu etablieren – was so gut wie nie der Fall sein wird – so soll und muss die Antwort in der Regel die dargelegte Veräußerung von Kunstwerken sein. Dies hat jedoch zur Folge, dass der

pekuniäre Ast, auf dem man sitzt, kontinuierlich abgesägt wird. Voraussetzung ist also die Schaffung nachhaltiger Ressourcen, die es erlauben, das Andenken angemessen zu bewahren, auch wenn das Gros des greifbaren Tafelsilbers veräußert ist. Bis eine solche Kapitalausstattung erreicht ist – idealerweise in Form eines nicht mehr anrührbaren Stiftungsvermögens – könnte eine heute zeitgemäße Lösung folgendermaßen aussehen: Die auf Dauer angelegte Repräsentations-Institution mandatiert auflösend bedingt ein Nachlassmanagement mit der Positionierung, Vermarktung und Verwertung der Kunstwerke. Bis dieser Auftrag erfüllt ist, gewährleistet das Nachlassmanagement einerseits aufgrund einer Finanzierungsverpflichtung die Existenz der Repräsentations-Institution und baut andererseits den Kapitalstock für die langfristige Arbeit auf.

Ein Modell für die Ewigkeit aufzusetzen, ist andererseits aber gar nicht zwingend nötig, sofern rechtliche Flexibilität gegeben ist. Ein in den USA immer häufiger – insbesondere für gemeinnützige Stiftungen aller Art – gewähltes Konstrukt ist das so genannte *Sunset End*, das heißt ein satzungsgemäß vorbestimmtes Ende. Die verwaltende Institution existiert dabei nur solange, bis ihre Aufgabe erfüllt ist. Teilweise wird das Ende sogar per Stichtag terminiert. Unemotional betrachtet, ein sehr vernünftiger Gedanke. Welche Daseinsberechtigung ist noch gegeben, wenn das Werk wissenschaftlich aufgearbeitet und verteilt ist, kein Atelier, Museum oder Familienmitglied mehr zu unterhalten ist? Der reine Selbsterhalt als Stiftungszweck ist sicher nie im Willen des Künstlers. Prominentestes Beispiel für das »Auslauf-Modell« ist die Roy Liechtenstein Foundation; für die Georgia O’Keeffe Foundation ging bereits 2006 die Sonne unter.

Allerdings besteht die Arbeit um das Andenken eines künstlerischen Lebenswerkes nicht nur in der Verwahrung und Vermarktung der physischen Produkte. Dies ist nur ein Aspekt. Sie kann natürlich auch nach Verwertung der Werke mit anderen beziehungsweise den verbleibenden Zielen erfolgreich geführt werden. Sei es mit dem Anliegen der Förderung jünger Künstler oder auch nur der Unterstützung weiterer Publikationen zum künstlerischen Schaffen. Ein gutes Beispiel dafür ist die britische Henry-Moore-Foundation. Das Werk Moores ist seit einiger Zeit auf die Museen und Privatsammlungen dieser Welt verteilt; die Arbeit der 1977 gegründeten Stiftung geht dennoch weiter. Sie hat sich über die Pflege des Werkes Moore hinaus sehr erfolgreich das Thema Skulptur im Allgemeinen auf die Fahnen geschrieben und forscht,

unterstützt und zeigt dazu in allen denkbaren Facetten. Das reicht von Workshops für Kinder bis zu Live-Performances der Tanzkunst von Siobhan Davies und Matthias Sperling. Damit hat sie sich einen Daseinszweck geschaffen, der weit über die sich möglicherweise irgendwann erschöpfende Konzentration auf das Werk des nachlassenden Künstlers hinausgeht. Anders handhabt es Warhols Nachlasspflege. Wer wie er die Kunst des 20. Jahrhunderts so entscheidend prägen durfte und dessen Rezeption alle Superlative aufgebraucht hat, für den gibt es irgendwann nur noch eine logische Konsequenz: Kahlschlag. Entsprechend entschied sich die Warhol Foundation zu dem Schritt, alle Werke zu veräußern und die Erlöse gemeinnützigen Kunstprojekten und -organisationen zukommen zu lassen. Damit wird Warhol nicht nur als großer Künstler in die Geschichte eingehen, sondern auch als großer Philanthrop. Ich denke, dass würde ihm gefallen.

Letztendlich liegt es also beim Hinterlassenden, beim Künstler, seinem ausgesprochenen oder vermuteten Willen und den sonstigen Rahmenbedingungen wie Nachlassgröße oder Existenz eventuell zu versorgender Familienmitglieder, wie und wie lange für ihn in seinem Sinne gearbeitet wird. Auf dieser Grundlage sind die passenden Akteure auszuwählen und das passende Nachlasskonzept zu erstellen. Entscheidende Frage für alle Beteiligte muss immer sein: Was hätte der Künstler gewollt? Bringen sie all das mit, was die private und öffentliche Kunstwelt heute verlangt? Kennen und verstehen sie sein Werk und kämpfen dafür und nicht primär für ihren eigenen persönlichen und finanziellen Erfolg? Ja, auch dann kann sich Warhol's Zitat über den Tod bewahrheiten: »Death means a lot of money, honey. Death can really make you look like a star!«

Nach ihrem Studium der Rechtswissenschaften promovierte **Loretta Würtenberger** im internationalen Urheber- und Patentrecht am Max-Planck-Institut und wurde Richterin am Landgericht Berlin. 1998 gründete sie die Webmiles AG und wurde 1999 Unternehmerin des Jahres. 2007 rief sie die Contemporary Arts Alliance, eine Nonprofit-Organisation zur Unterstützung junger Künstler, ins Leben. Bei Fine Art Partners, Berlin, strukturiert und organisiert sie Künstlernachlässe und bietet Art Financing an.

¹ unter Mitarbeit von Karl von Trott
(Mitarbeiter Fine Art Partners)