

# DER KÜNSTLERNACHLASS IM 21. JAHRHUNDERT

21. OKTOBER 2019

# DAS BIOTOP

# GLOBALISIERTE KUNSTWELT



NEWS

## The great artists' estates race

Competition is heating up among galleries seeking to sign exclusive representation of late artists, as both heirs and dealers eye the possibilities

By SARAH P. HANSON

16th May 2017 23:00 BST



# DER KÜNSTLERNACHLASS HEUTE



UNABHÄNGIG  
SELBSTBEWUSST  
ETABLIERT

# NEUE CHANCEN & HERAUSFORDERUNGEN



**OBSERVER**

VISUAL ART | DANCE | OPERA | THEATER

## The Bad Planning That Leaves So Many Artists' Estates Tangled in Lawsuits

By [Daniel Grant](#) • 06/04/18 5:30pm



# DIE AUFGABE

# ANTWORTEN FINDEN



WAS UND WO IST DER NACHLASS?

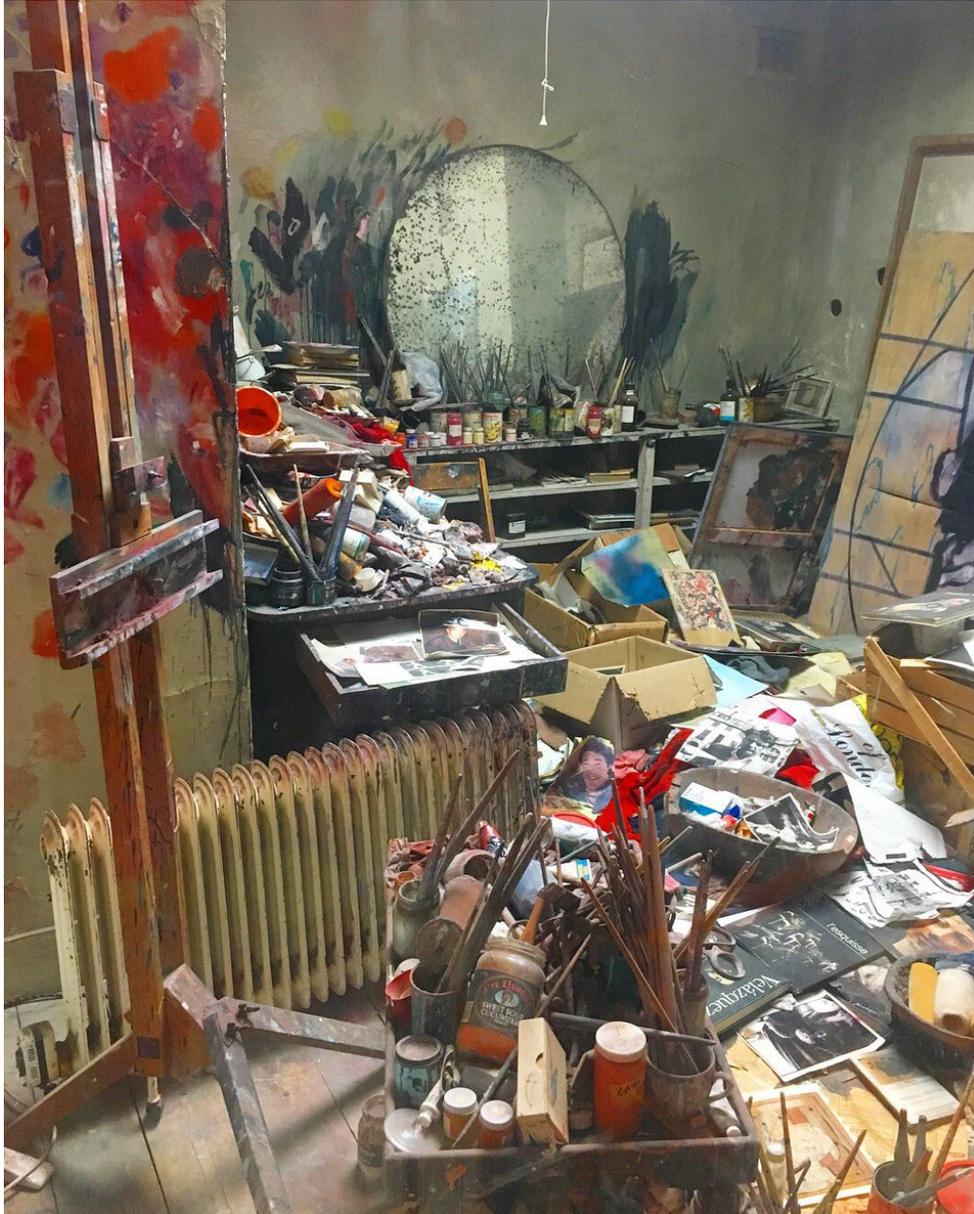
WIE SOLL DER NACHLASS VERWALTET  
WERDEN?

WER SOLL DEN NACHLASS  
VERWALTEN?

WAS SIND DIE ZIELE DES NACHLASSES?

WELCHE INSTRUMENTE STEHEN FÜR  
DIE NACHLASSARBEIT ZUR  
VERFÜGUNG?

# ORGANISIEREN



FORM DER ORGANIZATION

PROAKTIV VS. NICHT-PROAKTIV

PRIVATE VS. INSTITUTIONALISIERT

OPERATIV VS. NICHT-OPERATIV

GEMEINNÜTZIG VS. PRIVATNÜTZIG

# PROFESSIONALISIEREN



RECHT (ERBRECHT, IP, ETC.)

FINANZEN & STEUERN

KUNSTGESCHICHTE

KUNSTMARKT (PRIMÄR/SEKUNDÄR)

ARCHIVIERUNG & DIGITALISIERUNG

KONSERVIERUNG & RESTAURIERUNG

MUSEEN & KURATIEREN

MANAGEMENT & OPERATIONS

WERKSVERZEICHNIS

PUBLIKATIONEN

MARKETING

# STRATEGIE ENTWICKLEN



EIN KÜNSTLERNACHLASS IST DANN  
ERFOLGREICH, WENN ES IHM GELINGT:

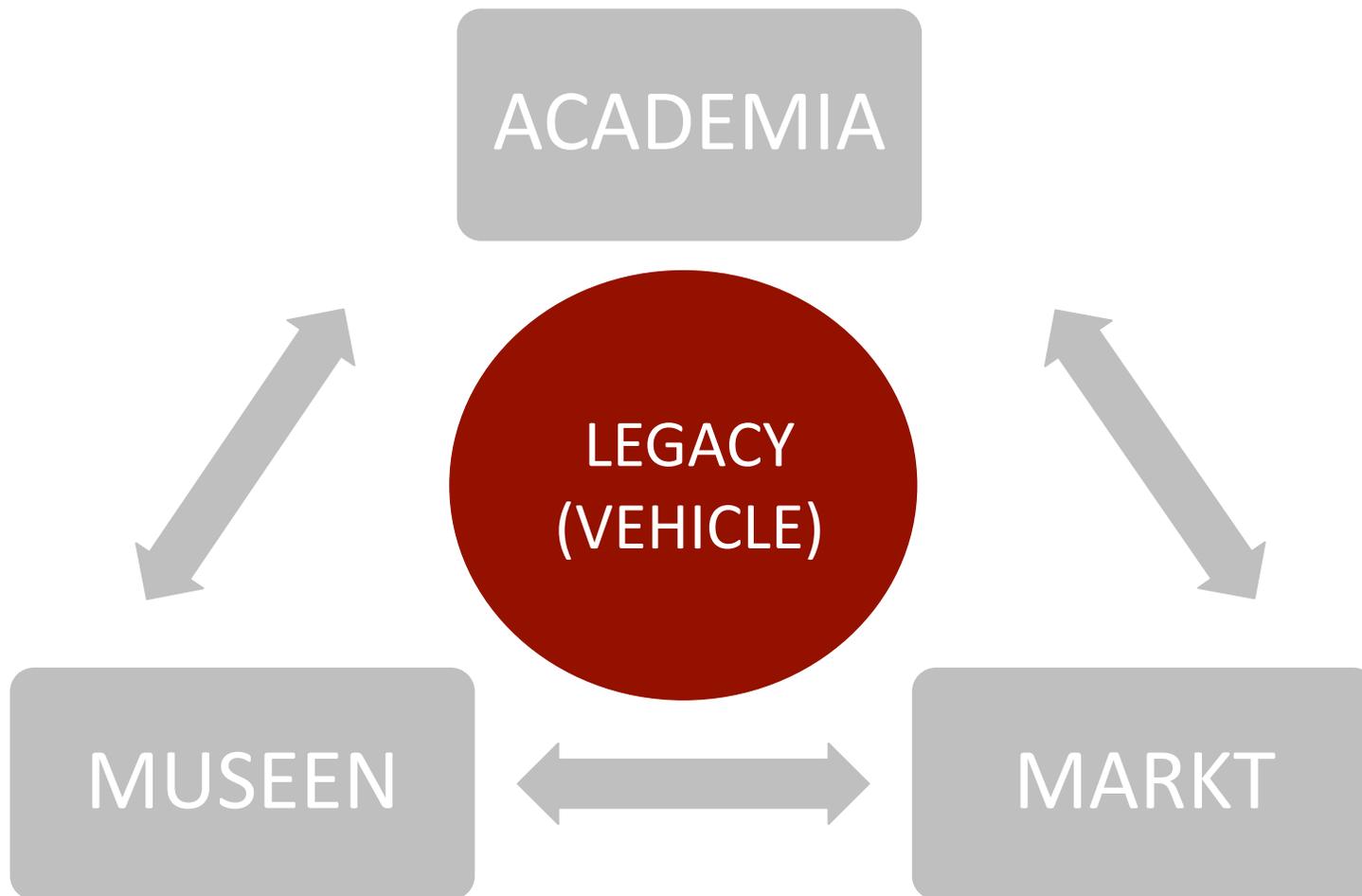
DAS OEUVRE AM LEBEN ZU ERHALTEN

FOLGENDE GENERATIONEN VON  
KÜNSTLERN DURCH DAS OEUVRE ZU  
INSPIRIEREN

UND KURATOREN, KUNSTHISTORIKERN  
UND SAMMLERN IMMER WIEDER  
NEUE PERSPEKTIVEN UND EINBLICKE  
AUF DAS OEUVRE ZU ERÖFFNEN

# DIE INSTRUMENTE

# DIE 3 SÄULEN



# ELEMENTE DER 3 SÄULEN

## **Academia**

Publikationen  
(Catalogue Raisonné,  
Kataloge, etc.)

Archive, Bibliothek und  
Sammlung

Stipendien und  
Konferenzen

## **Museum**

Leihverkehr-Management

Aktive Ausstellungs-Planung

Schenkungs-/Kauf-  
Programme

## **Markt**

Galerie-Auswahl und  
Relationship  
Management  
(Aktive Ausstellungs-  
Planung)

Management der  
Urheberrechts und  
Lizenzierungs-Aktivitäten

Markt-Knowhow  
Aufbau und Nutzung

# CASE STUDY

# STAKEHOLDER



FAMILIE & ERBEN

VERMÄCHTNISNEHMER

FREUNDE & KOLLEGEN

EHEMALIGE MITARBEITER

TESTAMENTSFULLSTRECKER

ANWÄLTE, STEUERBERATER

GALERIEN

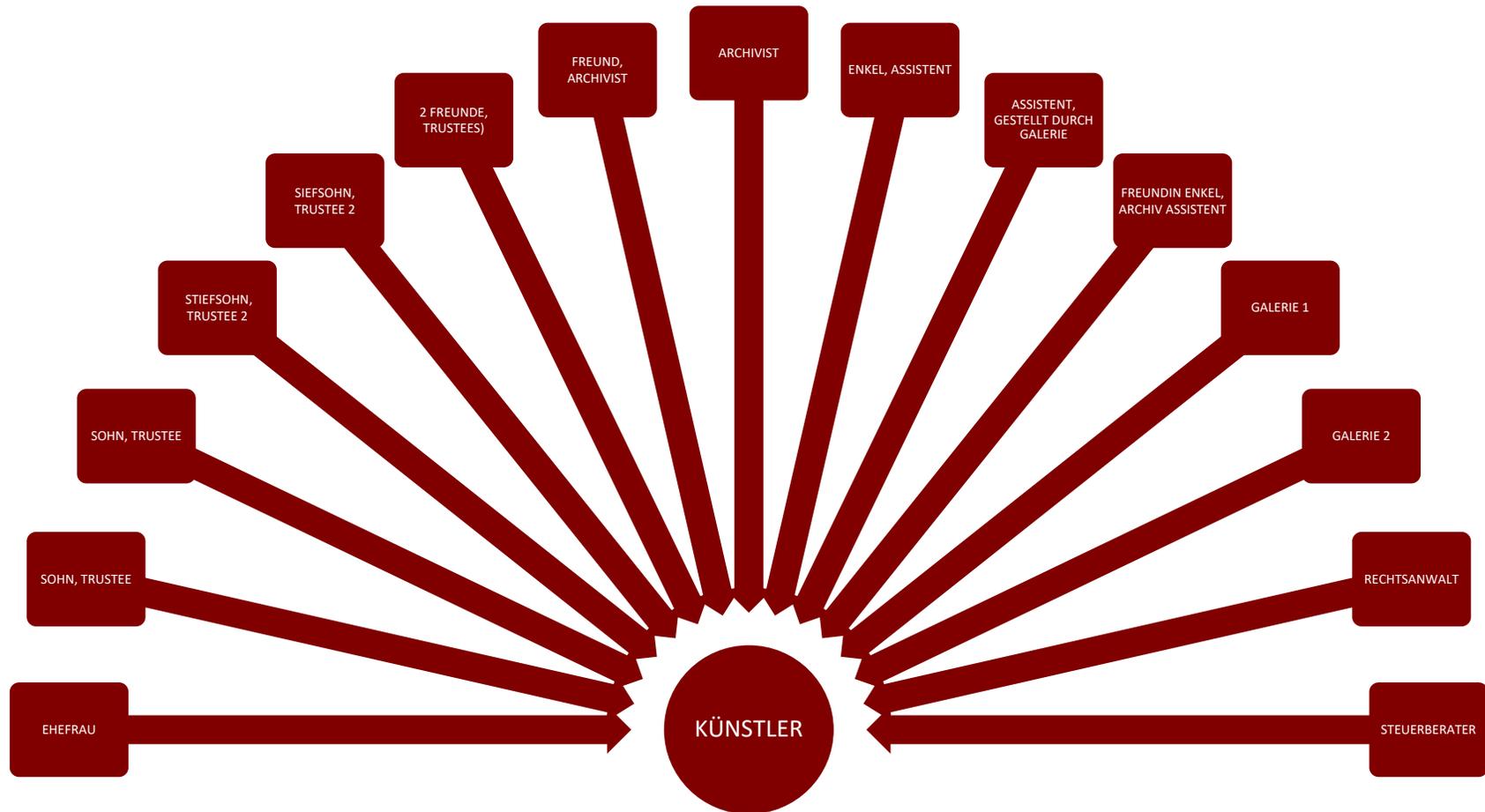
KURATOREN & MUSEEN

KUNSTHISTORIKER

SAMMLER

ÖFFENTLICHKEIT

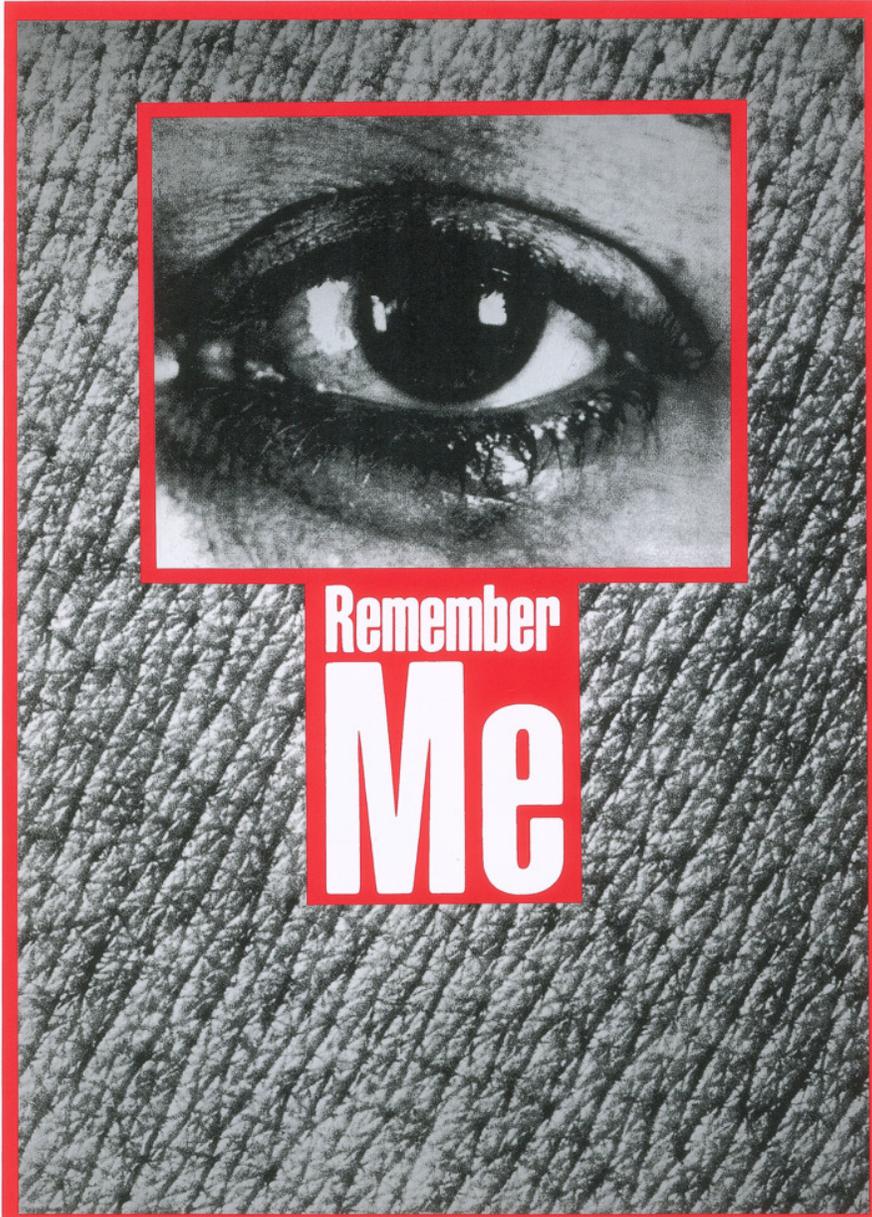
# STAKEHOLDER



# WÜNSCHE DER STAKEHOLDER

Stakeholder	Unterstützung	Aktive Role	Kontrolle	Geld	Anderes
1	+	+	+	-	Harmonie
2	+	+	+	+	Identität
3	+	+	+	+	Identität
4	+	-	+	+	Gleichbehandlung
5	+	-	+	+	Gleichbehandlung
6	+	-	+	-	Pflichterfüllung
7	+	possibly	-	-	Anerkennung
8	+	with regard to archive	with regard to archive	-	Anerkennung
9	+	+	-	+	Identität
10	+	=	-	+	X
GALERIE 1	+	+	+	+	Anerkennung
GALERIE 2	+	+	with regard to market	+	Anerkennung
RECHTSANWALT	+	- / =	with regard to will protect.	+	Pflichterfüllung
STEUERBERATER	+	+	-	+	X

# GEMEINSAME MISSION



ALLE STAKEHOLDERS IDENTIFIZIEREN

SIE IHRES WISSENS BEWUSST MACHEN

SIE UM UNTERSTÜTZUNG BITTEN

IHREN INTERESSEN BÜNDELN

IN EINER GEMEINSAMEN STRATEGIE

The Institute for Artists' Estates  
Kaiserdamm 5  
14057 Berlin  
+49 30 91 44 28 35

[info@artists-estates.com](mailto:info@artists-estates.com)  
[www.artists-estates.com](http://www.artists-estates.com)  
[facebook.com/artistsestates](https://facebook.com/artistsestates)  
[twitter.com/artistsestates](https://twitter.com/artistsestates)