

HIRO YÌMA

INTERVIEW ARTINVESTOR

HIRO YÌMA Interview Artinvestor — in Deutsch  
Dienstag, 3. Juni 2014 von 13:00 Uhr bis 15:15 Uhr  
Atelier Erde, Deutschland, Frankfurt am Main, Gallus

Copyright © YICO Galerie — Alle Rechte vorbehalten.

\*\*\*\*\* Arne Quinze \*\*\*\* Zander Blom \*\*\*\* Mary Sibande \*\*\*\* Toyin Oduola \*\*\*\* Charles Ray \*\*\*\*\*

# ARTINVESTOR

Kunst. Und was sie uns wert ist. No **05/14**

+ English abstracts

Photo: Heiner Friedriche, Heiner 05/14 2014

80 | **get ready**  
Kredite gegen  
Kunstwerke  
Art lending

56 | **get lucky**  
In Kapstadts Townships  
hängt ab sofort Kunst  
Art in Cape Town

44 | **get crazy**  
Sammler Heiner Friedriche  
kennt keine Kompromisse  
Collecting without compromise

05/2014  
CHF 18,50



Michael Koch  
YICO Galerie  
campus@yicogalerie.de  
+49(0) 152 2890 7598

www.hiroyima.com



# Blühendes Geschäft

**Hiro Yima** ist ein Ausnahmekünstler mit einer Ausnahmehaltung gegenüber dem Kunstmarkt. Einen Galeristen braucht er nicht, will er nicht. Und verkaufen möchte er nur, um seine Philosophie zu verbreiten. Bei Bankern hat er Erfolg

VON **AGNES D. DABROWSKI**

**E**s gibt viele Faustregeln für eine erfolgreiche Künstlerkarriere: Finde deinen einzigartigen Stil, eine Global Gallery, Sammler, die was hermachen. All das braucht einer wie Hiro Yima nicht. Er macht es auf seine Weise. 1968 in Sankt Ingbert im Saarland als Richert Kalinski geboren, beschreitet er seinen Weg ohne Hast, ohne Galerie, ohne Wiedererkennungswert, aber dafür mit Dutzenden Ideen, die er akribisch bis expressiv auf Leinwand tupft oder schmettert. Manches davon wirkt dekorativ, wie auch die Kuratorin der Fondsgesellschaft Deutsche Asset & Wealth Management (DeAWM) weiß. Nathalie-Höcke-Groenewegen sieht aber mehr darin: „Sein Werk besticht äußerlich durch künstlerische Fertigkeit, inhaltlich durch die beeindruckenden Symbolkonstruktionen.“ Symbole sind für Hiro Yima der Zugang zur Welt. ARTINVESTOR hat den quirligen Querkopf in seinem Frankfurter Atelier besucht und begriffen: Um außerhalb des Kunstsystems zu bestehen, muss man ein bisschen verrückt sein.

**ARTINVESTOR: Herr Yima, Sie lehnen die Zusammenarbeit mit Galerien ab, warum?**

Hiro Yima: Galerien wollen immer einen Künstler haben, der in eine bestimmte Richtung geht. In dem Moment, in dem jemand mir sagt, „Hör mal, das kann ich so nicht verkaufen“, bin ich eingeschränkt in meiner Arbeit und in meiner Denkstruktur. Das ist ein Problem.

**Und doch haben Sie jetzt einen Vertrauten gefunden, der Ihre Kunstwerke vermittelt und verkauft. Wie haben Sie zueinander gefunden?**

Über eine Art Freundschaft. Michael Koch hat meine Vernissagen besucht und kapiert, worum es mir geht. Und ich bin jetzt so weit, damit an die Öffentlichkeit zu gehen.

**Aber öffentlich ausgestellt haben Sie schon früher. Seit 1991 kann man Ihre Kunst in Ausstellungen, Performances und Vorträgen erfahren – wenn auch eher von regionaler Relevanz.**

Das ist richtig, meine erste Ausstellung habe ich 1991 gehabt. Die war

in der Villa Fuchs in Merzig, in einem Kulturcafé. Da habe ich mich beworren. Ich bin mit Polaroid-Fotos hin und so ein Typ dort hat sich für mich eingesetzt.

#### **Und haben Sie auch verkauft?**

Ja, aber nur ein Bild. Später wurden es mehr. Aber es geht mir nicht ums Geld. Ich hab schon mit 16 meine ersten kleinen Bilder verkauft, teilweise billiger als die Produktionskosten waren. Man muss ja verkaufen. Aber man kann mich nicht mit Geld locken. Ich will meine Philosophie verbreiten. Und jedes verkaufte Bild finanziert das nächste Bild. Mein Werk verbreitet sich.

#### **Was macht Ihre Philosophie aus?**

Ich habe eine Welt erschaffen, die ich vertreten kann. Hier ist zwar die Wirklichkeit, hier ist die bürgerliche Welt. Es gibt aber auch eine Welt hinter der Mauer, das sind die Ideen. Meine Symbole sind Zustände, die Ideen verkörpern. Übrigens: Wenn ich nicht male, dann schreibe ich darüber. Ich habe 1461 Manifeste geschrieben. Eins hat 240000 Worte. Und nicht alles ist einfach zu verstehen.

#### **Also brauchen Ihre Bilder Gebrauchsanweisungen ...**

Die Gesetze und Symbole gibt's dazu. Als Beispiel: Das Virus ist ein Hauptsymbol in meiner Kunst. Jedes hat ein eigenes Skizzenbuch. Dazu male ich dann ein Bild. Und ich verfasse ein idiosophisches Manuskript. Ideenorientierte Weisheiten. Ich orientiere mich viel an Platon. Unsere Realität, unser Befinden, ist nach Platons Höhlengleichnis nur eine Schattenwelt. Ich zeige, was außerhalb der Höhle ist, mit Bildern. Die menschliche Ursprache war nicht Russisch, Deutsch oder Englisch. Es waren Symbole.

#### **Diese Symbole fügen sich bei Ihnen zu einer umfassenden Ikonografie zusammen. Können Sie ein paar daraus mal näher erklären?**

Oh, ja. Zum Beispiel das Virus. Das kann für alles stehen. Für eine Blockade, egal ob für eine Sache oder eine Person, die etwas verhindern will. Ein anderes Symbol ist der Berg. Berge sind bei mir immer Ideenberge. Und wichtig ist auch der Nightwatch, ein Wächter. Der steht für Verlässlichkeit. Sammler, die auf den Nightwatch stehen, sind ebenfalls verlässliche Personen. Ich male aber keine Bilder für

bestimmte Sammler, Künstler oder Freunde. Ich versuche nur die Welt der Symbole darzustellen. Und biete einen Weg, die eigene Wirklichkeit dadurch zu erkennen. Wer also ein Bild von mir kauft, zahlt die Lizenz, den Zugang zur Wirklichkeit. Das Bild bekommt der Käufer umsonst. Er bezahlt die Geschichte, die ich ihm gebe und die er immer weiter in sich verarbeitet.

#### **Wovon handeln diese Geschichten Bilder? Nehmen wir beispielsweise das Punktebild mit den schwebenden M.**

Das ist ein sogenanntes Mosaik-Bild. Daran habe ich übrigens anderthalb Jahre gearbeitet. Ich habe es die „Frauen der Universität von Hammersiedlung“ genannt. Darin habe ich dargestellt, warum Frauen heutzutage weniger verdienen als Männer.

#### **Das kann man an dem Bild ablesen?**

Ja, klar. Also, Sie erkennen darauf ja die Amphorenmädchen, die sind für die Vorräte zuständig. Ihre Männer sind in die Uni gegangen, haben irgendwann Wissen, Macht und Erfolg erlangt. Und die Frauen haben gemerkt: Ich habe nur die Herrschaft im Haushalt. Irgendwann haben sie angefangen, einiges nachzuholen. Aber sie waren den Männern immer einen Schritt hinterher. Dann kamen ihre Töchter. Sie sind die Karrierefrauen, die mächtig voranschreiten, jedoch immer noch weniger verdienen als die Männer. Naja, so entstehen Bilder und Symbole in meiner Kunst, die aufeinander aufbauen. Ich mache ja Millionen von mind maps. Manches wiederholt sich. Aber ich gehe nicht hin und male ein Bild, was sich gut verkauft, in ewig vielen Varianten. Das machen andere ja gern. Ich nicht.

#### **Wie legen Sie den Preis für solche Bilder fest, an denen Sie viele Monate arbeiten und noch länger im Kopf stecken? Je komplexer die Idee, desto höher der Wert? Kann man das so berechnen?**

Da gibt es Unterschiede: Also ich male manchmal etwas und lege dann fest: Das ist ein ganz wichtiges Werk! Egal, wie hoch meine Preise dann gerade sind: Das Bild ist zehnfach so viel wert.

#### **Und das funktioniert?**

Ich bekomme gute Preise, 300 bis 35000 Euro pro Bild - obwohl mich nur wenige kennen. Denn jeder Mensch sucht ja nach einem



◀ **Fiktion in Feinarbeit**  
„Springer versus Daddokanta“  
(Zyklus: Bild 1 des Schachzyklus), 140 auf 100 cm, Acryl auf Leinwand

.....  
**Fiction in the Most Delicate Work** “Springer versus Daddokanta” (Cycle: image one from the chess cycle), 140 x 100 cm, acrylic on canvas



Bild, das ihm speziell zusagt. Egal wie viel es kostet. Wenn du dafür bezahlt hast, gehst du mit dem Werk anders um. Je mehr du bezahlst, desto mehr denkst du darüber nach.

**Dann ist es in Ihren Augen gut, wenn die Preise am Kunstmarkt in immer absurderer Höhen vorstoßen, weil die Menschen den Werken dann auch mehr Bedeutung beimessen?**

Natürlich ist es ein irrer Betrag, wenn ein Bild für über 100 Millionen versteigert wird. Wenn der Sammler das aber haben will, dann zahlt er. Aber in diesem Bereich sind auch viele dabei, die das Werk nur des Statussymbols wegen kaufen. Klar.

**Welche Menschen spricht Ihre Kunst an?**

Anfangs waren es viele Ärzte, jetzt sind es Banker. Aber es reicht nicht, dass sie meine Sachen schön finden. Meine Bilder haben ein Inneres und ein Äußeres. Mit ihnen will ich die Menschen motivieren, sich mit etwas zu beschäftigen. Neulich waren ein paar Banker aus New York da, hier im Atelier. Die haben meine Idee verstanden und deshalb gekauft. Ich komme nicht an die Leute ran, die es nicht verstehen. Und bei mir kauft keiner bloß als Wertanlage. Dennoch: Ich habe mal mit 15 Mark pro Bild angefangen. Meine Bilder sind kontinuierlich gestiegen. Meine Sammler sind aber nicht reich. ■

**HIRO YĪMA**

\*1968 in Sankt Ingbert, lebt und arbeitet in Frankfurt

**EXHIBITION**

bis Ende 2014 Hiro Yima in der DeAWM, Mainzer Landstraße 178-190, Frankfurt; [www.dws.de/art](http://www.dws.de/art)

**PRICES**

300 - 35 000 Euro

**CONTACT**

[www.hiroyima.de](http://www.hiroyima.de)

^ **Frauen im Anflug** Triptychon: „Die Frauen der Universität von Hammersiedlung“, Zyklus Hammersiedlung, 2012, Acryl auf Leinwand, Gesamt: 200 x 440 cm

**Women Flying in** "The Women of the University of Hammersiedlung", Hammersiedlung cycle, 2012, acrylic on canvas, Dimensions: 200 x 440 cm

**Abstract**.....

The interpretation of the content of Hiro Yima's paintings is founded in his own personally developed iconography. They contain mountains, viruses and fantastic creatures such as the so-called amphora girls. Each figure has a particular meaning, is a symbol. In this way, the statement "everything is symbolic" becomes the intellectual thread, the axiom of the artistic creativity of this self-taught artist. It is via symbols that the artist wishes to make the world behind the visible reality accessible to the observer and tell all of those stories, which are in part madness, using images. All of his works fascinate with the complex symbolic constructions of their content and, externally, by the artistic ability with which they are created. Curator Höcke-Groenewegen: "Hiro Yima polarises with his art and with his personality. As "pretty" as his images may occasionally appear to be, it is difficult to allocate him to a specific template. Höcke-Groenewegen has already organised the third exhibition for Hiro Yima at the investment trust DeAWM in Frankfurt. Hiro Yima fits in with economic companies, according to the curator, because his work is not only beautiful to look at but also radiates power and strength, at least the monumental works. But that is only "a minor part of the selection criteria". Hiro Yima, whose real name is Richert Kalinski, is enthusiastic about his art and convinced of his concept. Hiro Yima: "I have created a world that I can stand up for."

Foto: Courtesy the artist and DWS Holding & Service GmbH