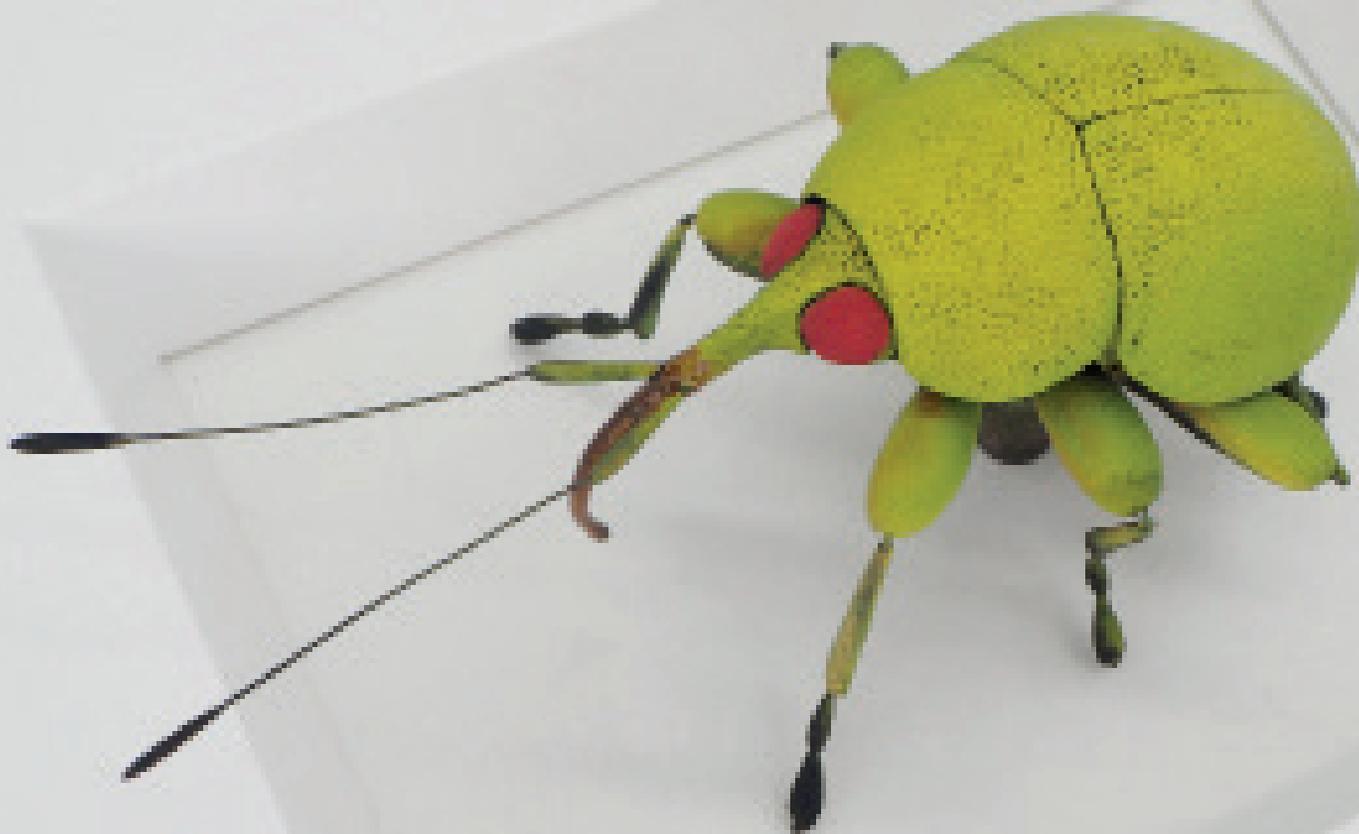


Werkstattgespräch mit Ross De Wayne Campbell

Evelyne Schoenmann



Ross, Du hast ursprünglich am San Francisco Art Institute Bildhauerei studiert. Kannst Du uns etwas über diese Zeit erzählen?

1988 bewarb ich mich an der geschichtsträchtigen privaten Kunstschule SFAI für den Fachbereich Bildhauerei. Man findet dort übrigens noch originale Fresken von Diego Rivera. Während meines ersten Ausbildungsjahres war Angela Davis Gastprofessorin, was sehr spannend war. Der Fachbereich Performance-Kunst der SFAI war schon damals recht renommiert. So verließ ich nach meinem ersten Jahr die Bildhauerei, um mich eben dieser Performance zuzuwenden. Performance-Kunst verändert einen

Menschen, denn man kann sich in dieser Disziplin nicht verstellen. 1993 habe ich schliesslich in der Performance-Abteilung des SFAI meinen Abschluss gemacht.

Und wie kam es dazu, dass Du jetzt mit Ton arbeitest, also Keramiker geworden bist?

An amerikanischen Schulen hat man ja eine grosse Auswahl. Es gibt z.B. Metall-, Holz- und Autowerkstätte, und natürlich die gute alte Keramik. Ich hatte in der Junior High School angefangen, Keramikunterricht zu nehmen. Dort gehört das zum üblichen Unterrichtsprogramm. Wir hatten alles, zwei Brennöfen, pugmill, Drehscheiben, Ton, Glasur etc. Doch nach Beendigung der Schule habe ich, bis

2006, dann keinen Ton mehr angefasst.

Wer hat Dich am meisten ermutigt? Von wem hast Du am meisten gelernt?

Auf dem Europamarkt in Aachen, 2006 war das, hatte ein Goldschmied einige Ratten aus Ton als Dekoration an seinem Stand stehen. Den Namen des Künstlers konnte mir der Standinhaber nicht nennen, nur, dass sie von einem «Typ» aus Höhr-Grenzhausen hergestellt wurden. Ich war von den Keramikratten fasziniert. Das änderte auch meine Meinung über Dinge, die aus Ton hergestellt sind. Erst Jahre später fand ich heraus, dass der Schöpfer der Ratten Andreas Hinder war, ein bekannter Ke-

ramikkünstler. Heute sind wir gute Freunde. Seine Ratte hat alles in mir verändert. Man kann sagen: Keine Tonratten - keine Toninsekten. Die Herstellung meiner Insekten erwies sich als eine ziemliche Herausforderung. Vor allem die Beine machen eine Menge Arbeit. Sie werden gewissermaßen gedreht, was schnelles Arbeiten ermöglicht. Keramiker sind ja Meister im Rationalisieren, man kann nur von ihnen lernen! Wenn ich ein technisches Problem habe, frage ich immer einen Keramiker, nie einen Bildhauer.

In der Keramikstadt Oldenburg nennt man Dich "Der Herr der Fliegen"... - Was bedeutet es für Dich, als Meister in der Herstellung filigraner Keramik-Insekten zu gelten?

Als ich vor rund 10 Jahren damit anfang Insekten herzustellen (dabei ist die Fliege ein zentrales Thema), habe ich nicht oft darüber gesprochen. Viele Leute um mich herum schüttelten den Kopf, sagten, die Idee sei zu morbide, ich würde damit scheitern. Oldenburg hat mir von Anfang an eine große Chance gegeben, hat erlebt, wie ich mich entwickle, und hat mich unterstützt. Dass ich Jahr für Jahr an die Keramiktage nach Oldenburg eingeladen werde, motiviert mich weiterzumachen. Diese Art von Unterstützung ist schon toll, denn Selbstbestätigung steht weit oben

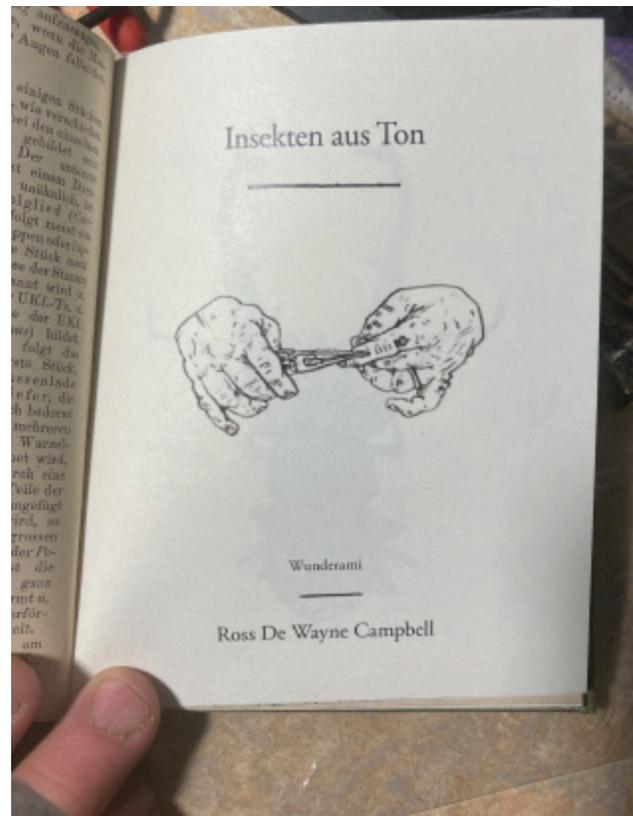
auf der Bedürfnispyramide.

Deine Käfer, Libellen und Fliegen sehen den Originalen täuschend ähnlich, sind allerdings um einiges größer. Wie erreichst Du diese verblüffende Ähnlichkeit? Studierst Du die Insekten, bevor Du mit der Arbeit beginnst?

Es hört sich vielleicht komisch an, aber ich weiß so gut wie nichts über Insekten. So soll es auch bleiben. Der Insektenkosmos in der Natur und in der Literatur ist riesig: sie stehen, sie retten die Welt, wir retten sie, wir vergiften sie.... sie haben kein leichtes Leben. Ich schaue mir schon Fotos und Zeichnungen von Insekten an, doch dann lege ich das Material weg. Ich arbeite aus dem Gedächtnis heraus. Nachdem ich ein Insekt fertiggestellt habe, vergleiche ich es mit dem Original. Bin ich unzufrieden, mache ich es neu, bis ich mit meiner Interpretation glücklich bin. Das ist der Punkt, an dem das Objekt mein Werk wird. Es wird immer mein sein, auch wenn ich es verkaufe. Ich besitze es einfach nicht mehr.

Führst Du uns bitte durch den technischen Prozess des Haselnuskäfers, den Du für unser Interview gefertigt hast?

Ich beginne jeweils mit der farbigen Aussenseite des Käfers, dem Teil, welcher den Rumpf, die Flügel





und den Kopf schützt. Dazu verwende ich Silikon-Pressformen. Ich stecke schmale Bügel aus Edelstahldraht in jedes Teil, bevor ich sie trocknen lasse, und brenne sie dann bei 900°C. Der freiliegende Draht ermöglicht es mir, die Teile später miteinander zu verbinden. Ich verwende zwei kleine 12-Liter-Brennöfen, die sechs Insekten in verschiedenen Stadien ihrer Entstehung fassen können. Der nächste Schritt ist das freie Formen des inneren Teils des Insekts, dem Teil, der unter der Schale steckt. Wenn dieser fertig geformt ist, drücke ich die obgenannten, rohgebrannten Teile in den weichen Ton. Die genaue Platzierung der rohgebrannten Teile ist wichtig, denn jetzt nimmt das Insekt seine Form an. Ich montiere das Insekt auf einen wiederverwendbaren Ständer, wo es bleibt, bis es ganz fertig verarbeitet ist. Ich habe bisher also ein halbes Insekt. Der nächste Schritt sind die Beine. Diese werden aus dünnem Edelstahldraht und Ton geformt. Mittels hin und her bewegenden Gesten rollen meine Finger den Ton in Form eines Kegels auf den Draht. Der Rollvorgang imitiert das Drehen eines Topfes auf der Drehscheibe, und formt so den Ton fest an den Draht. Da muss ich immer sehr schnell arbeiten, bevor die winzigen Dinge zu schnell trocknen. Sind die Beine fertig, stecke ich sie in den Körper des Insekts und brenne das nun zusammengesetzte Insekt ein weiteres Mal bei 900°C. In diesem Stadium können die Beine, dank des Drahtes, noch in eine lebenschere Form gebogen werden. Die Oberfläche wird jetzt mit farbigem Schlicker und transparenter Glasur gestaltet. Dann geht es wieder in den Ofen, diesmal bei 1080°C. Nach dem Glasurbrand wird das Insekt ein letztes Mal bearbeitet. Ich besprühe das Stück mit schwarzem Schlicker und wische den größten Teil davon mit klarem Wasser wieder weg, so dass die glasierten Teile zum Vorschein kommen. Mein Ziel dabei ist ein starker Kontrast zwischen dunkler und heller Farbe, ähnlich wie beim Raku.

Die schwierige Coronapandemie-Lage hindert Vermarkter wie Dich immer noch daran, ihre Werke einem breiten Publikum zu zeigen. Wie gehst Du mit dieser Situation um?

Es ist ein Jahr her, seit die Lichter auf den Märkten gelöscht wurden und es ist



immer wieder spannend, von anderen Töpfern zu hören, wie es bei ihnen läuft. Ich selber hatte wirtschaftlich ein recht gutes Jahr 2020, wenn man die Umstände bedenkt. Ich habe mich arrangiert, habe Workshops hinter Glas gegeben. Auch die Verkäufe waren besser als erwartet. Und ich habe es geschafft, unter den Richtlinien der Corona Massnahmen an sechs Märkten teilzunehmen und drei Workshops zu geben. Leider geht das Jahr 2021 bisher in eine andere Richtung. Workshops finden dieses Jahr einfach nicht statt, und die meisten Märkte wurden ohne Ausweichtermin abgesagt. Letztes Jahr gab es eigentlich eine Menge Optimismus. Dieses Jahr findet sich davon keine Spur. Jetzt ist es an der Zeit, über den Tellerrand zu schauen. Die Vorstellung, einen Markt mit 80'000 Menschen zu besuchen, ist natürlich unrealistisch. Vielleicht im Jahr 2023 wieder? Virtuelle Messen finde ich Unsinn. Wir müssen uns in kleineren Gruppen zusammenfinden, kleinere Privatausstellungen mit weniger Leuten. Das ist mein Plan für 2021, kleine Veranstaltungen.

Hast Du denn neben den Märkten noch andere Vertriebskanäle?

Es ist jeweils eine Mischkalkulation: Märkte, Workshops und Internet. Das war schon immer so. Auch zu Interessenten nach Hause zu gehen ist eine gute Verkaufsmöglichkeit. Bevor ich auf einen Keramikmarkt fahre, rufe ich immer so viele Kunden wie möglich an und frage sie, ob sie Interesse haben, eine neue Arbeit zu sehen. Das Schlimmste, was sie sagen könnten, ist: nein. Zwei oder drei Termine sind genug. Jeder Hausbesuch ist zu 100 % ein Verkauf, aber nicht jeder Telefonanruf. Wiederkehrende Kunden sind für mich Gold wert. Auch Instagram ist plötzlich viel besser geworden für den Verkauf, aber das könnte womöglich nur ein Covid-Trend sein.

Hast Du Pläne für die Zukunft?

Mein Plan ist, jüngere Kunden, Millennials oder die Generation Y, anzuziehen. Sie kaufen anders und benötigen üblicherweise einen Anstoß. Wenn sie schließlich doch etwas kaufen, werden sie gute Kunden. Aber immer noch nicht so, wie ihre Eltern damals! Mama und Papa dekorieren ihr Haus mit unzähligen Gegenständen. Die Millennials haben limitierte Budgets.

Ross De Wayne Campbell
Pfarrstrasse 134
D-10317 Berlin
Tel. +49 176 48 25 07 48
ross@keramikberlin.eu

Evelyne Schoenmanns
nächster Interviewpartner ist
Martha Pachón Rodríguez
Kolumbien und Italien

Evelyne Schoenmann ist Keramikerin,
Autorin und Kuratorin. Sie ist AIC/IAC
Mitglied und lebt und arbeitet in Basel.