



»ES IST DIE SEHNSUCHT NACH DEM INDIVIDUELLEN«

EIN INTERVIEW MIT
GOLEM-GRÜNDER TOMAS GRZIMEK

Tomas Grzimek stammt aus einer Künstlerfamilie. Vor mehr als 25 Jahren gründete er die Keramik-Manufaktur GOLEM. Heute beliefert er mit seinen handgefertigten Jugendstilfliesen Architekten und Designer weltweit.

Herr Grzimek, Ihr ganzes Leben haben Sie mit Keramik gearbeitet. Was ist das Besondere an diesem Werkstoff?

Keramik ist ein Material, mit dem man sehr Schönes, aber auch Schreckliches machen kann. Schwierig wird es aus meiner Sicht oft, wenn sie zum Objekt wird. Es gibt Bildhauer, die haben wunderbare Keramiken gemacht. Aber die meisten Keramiker, die solche Dinge schaffen wollen, benutzen das Material, um die Tatsache zu verschleiern, dass sie keine Ahnung von Bildhauerei haben. Da entstehen dann wirklich furchtbare Sachen. Für meine Arbeit galt immer der Maßstab, dass die Keramik eine Funktion haben muss – so wie eine Fliese beispielsweise. Sie soll die Wand schützen oder aufwerten.

Sie selbst sind mit Kunst aufgewachsen. Ihr Vater Waldemar Grzimek war Bildhauer, die Mutter, Christa Cremer, Malerin, Graphikerin und Bildhauerin. Können Sie sich erinnern, wann Sie das erste Mal mit Keramik in Berührung gekommen sind?

Die spätere Lebensgefährtin meines Vaters war Keramikerin und lebte nach der frühen Trennung meiner Eltern auf seinem Familiengrundstück, wo sie sich eine Werkstatt eingerichtet hatte. Jedes Wochenende, wenn ich von Berlin aus zu meinem Vater aufs Land gefahren bin, war ich auch bei ihr. Durch sie habe ich das Handwerk kennengelernt.

Nach der Schule gingen Sie bei Hedwig Bollhagen in die Lehre und lernten von der Pike auf. Im Anschluss studierten Sie Bildhauerei mit Schwerpunkt Keramik an der Kunsthochschule Weißensee. Wie ging es dann weiter?

Nach meiner Ausbildung hatte ich eine eigene Werkstatt im Oderbruch. Dort habe ich Gefäßkeramik für den alltäglichen Gebrauch gemacht – Vasen, Teeschalen, Kannen und Ähnliches. Nebenbei konnte ich viel ausprobieren und verschiedene Brennversuche unternehmen. In der Zeit entstand auch mein erster eigener Freibrandofen – nach einem ganz einfachen Prinzip. Ich habe Ziegelsteine übereinander geschichtet, ohne sie zu verfugen, und mit Holz beheizt. Später folgten noch weitere Öfen, in denen ich Salzglasuren erzeugen konnte – das war damals etwas ganz Besonderes. Ich hatte schon immer Spaß am Experimentieren. Dadurch habe ich ein gutes Bauchgefühl für keramische Entscheidungen entwickelt.

Ließ sich Töpferware in der DDR gut verkaufen?

Sehr gut sogar, es war ja eine Mangelwirtschaft, und es fehlte an allem. Die Sachen wurden mir förmlich aus der Hand gerissen. Oft brauchten die Leute ein Geschenk. Zu Weihnachten habe ich regelmäßig einen Werksverkauf gemacht. Beim ersten Mal war ich noch ziemlich unerfahren und hatte für Samstag um zehn Uhr eingeladen. Die meisten Interessenten standen aber bereits um fünf Uhr morgens vor der Tür. Und als der Rest pünktlich um zehn kam, war alles ausverkauft. Das war eine ziemlich peinliche Situation für mich. Im nächsten Jahr war ich besser

vorbereitet, hatte Tag und Nacht geschuftet und so viel getöpfert, wie ich nur konnte. Innerhalb von wenigen Stunden hatte ich einen kompletten Jahresumsatz zusammen. Mit der Werkstatt kam ich bis Anfang der 90er-Jahre ganz gut über die Runden.

1991 haben Sie mit Ulrich Schumann die GOLEM GbR gegründet. Wie kam es dazu?

Beim Arbeitsamt gab es zu der Zeit einen echten Ziegelliebhaber, der im Bereich der Restaurierung etwas für die Keramiker der Gegend tun wollte. Also suchten sie jemanden, der ein entsprechendes ABM-Projekt leiten konnte. Schumann, der als Quereinsteiger zur Keramik kam und den ich damals nur flüchtig kannte, erzählte mir davon, und ich fand die Idee auf Anhieb interessant. Bei Hedwig Bollhagen hatte ich etwas Ähnliches schon gemacht – Ersatzteile für Denkmale herstellen – und wusste, wie das geht. Also erkundigten wir uns bei der Behörde und konnten die Verantwortlichen prompt für uns gewinnen. Denen schwebte eigentlich etwas anderes vor: eine kurzfristige Maßnahme für ein paar Hundert Beschäftigte. Aber meine Überzeugung war, dass so ein Projekt nur dann Sinn machte, wenn man mit einer kleinen Truppe anfangt, die man anlernen und dann übernehmen konnte, um langfristig einen Betrieb aufzubauen.

Sie haben einen ungewöhnlichen Firmennamen gewählt. Was verbirgt sich dahinter?

Nachdem mein Partner und ich eine Weile ergebnislos mit Schumann und Grzimek in allen möglichen Variationen herumexperimentiert hatten, kam uns der Golem in den Sinn. Der Legende nach schuf Rabbi Löw im Prag des 16. Jahrhunderts mithilfe von Feuer und Magie dieses seltsame Wesen aus Lehm, um die jüdische Gemeinde zu schützen. Es besaß besondere Kräfte, war von gewaltiger Größe, bedrohlich in seiner Gestalt, aber auch positiv besetzt. Uns ging es um das Bild, aus Lehm etwas Lebendiges zu schaffen. Und unser Golem sollte auch ein wenig Angst machen – schließlich wollten wir unsere Konkurrenten einschüchtern. (*lacht*)

Worin lag am Anfang der Schwerpunkt Ihrer Arbeit?

Wir haben mit zehn Leuten und zwei Brennöfen in einem leer stehenden ehemaligen Rinderstall der Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft angefangen. Dort produzieren wir übrigens noch heute. Anfangs stellten wir fast ausschließlich Reichsformat-, Kloster- und Formziegel her, nur gelegentlich waren anspruchsvolle Dinge wie Terrakotten dabei. Aber im Lauf der Zeit kamen immer umfangreichere Aufträge hinzu. Wir arbeiteten stets auf Abruf – und mit jedem neuen Objekt mussten wir neue Werkzeuge und Produkte entwickeln. Als dann eine ähnliche ABM in Altglietzen vor dem Aus stand, haben wir die Mitarbeiter übernommen – mitsamt den Gebäuden, Öfen und Werkzeugen. So ging es immer weiter, wir sind stetig gewachsen.

Seit 2001 gibt es die GOLEM – Kunst und Baukeramik GmbH, die zwei Jahre später mit der Serienproduktion von Wand- und Steinzeug-Bodenfliesen begann.

Warum änderten Sie Ihr Konzept?

Mir war immer bewusst, dass es ein Manko für GOLEM ist, kein eigenes Produkt vermarkten zu können. Also musste ich etwas finden, das wir kontinuierlich herstellen konnten, von dem wir wussten, wie es geht, und bei dem es möglich war, Aufträge nebenbei abzuarbeiten. Da kam mir die Idee mit der Reproduktion originalgetreuer Wand- und Bodenfliesen aus Gründerzeit und Jugendstil, die ja auch eine besondere Wertigkeit haben. Aus der Restaurierung war mir geläufig, dass es eine gewisse Nachfrage gab, allerdings handelte es sich dabei immer nur um kleine Posten. Für uns bedeutete die Herstellung in Serie vor allem, die Brenn- und Produktionskapazitäten besser nutzen zu können.

Sei es der Flughafen in Tokyo, das Harrods in London, ein Hotel in Kuala Lumpur, die U-Bahn-Station Schönbrunn in Wien, Trippen in New York – mittlerweile beliefern Sie Architekten und Designer weltweit.

Es ging langsam, aber stetig aufwärts. Die ersten Stücke haben wir auf der Messe gezeigt. Da gab es zwar Interesse, aber wir haben nicht eine einzige Fliese verkauft. Dennoch ließ ich mich nicht entmutigen. Ich war überzeugt davon, dass meine Idee funktionieren würde. Also stellte ich versuchsweise einige Motive in einem Laden in den Hackeschen Höfen in Berlin aus, die dann auch nachgefragt wurden. Als das Geschäft frei wurde, übernahmen wir die Räume, bauten erstmals so etwas wie einen Vertrieb auf, und in der Folge nahmen die Aufträge von Jahr zu Jahr zu. Anfangs hatte ich das selbst falsch eingeschätzt. Ich dachte, die Ornamentfliesen würden für die Schaffung einzelner gestalterischer Höhepunkte verwendet. Aber schnell stellte sich heraus, dass wir auch die passenden einfarbigen Fliesen dazu brauchten, und die Bordüren. So haben wir im Lauf der Zeit immer neue Produkte entwickelt. Wenn man erst einmal merkt, dass es eine Resonanz gibt, macht es natürlich umso mehr Spaß.

Sie produzieren immer noch für den Restaurierungsbedarf, aber der Großteil entfällt inzwischen auf die Neugestaltung. Woran liegt es, dass die Menschen wieder zu traditionellen, von Hand gefertigten Dingen greifen?

Schon als Student war mir klar, dass es irgendwann wieder Richtung Handwerk gehen würde. Wenn zunehmend Roboter die Produktion übernehmen und alles maschinell hergestellt werden kann, müssen die Menschen etwas anderes tun. Und es gibt immer mehr, die mit der Industrie nicht so viel am Hut haben und deshalb in den handwerklichen Bereich gehen. Hinzu kommt, dass im gleichen Maße, wie das Handwerk wiederauflebt, es auch mehr geschätzt wird. Die Grundbedürfnisse werden heutzutage von der Industrie perfekt bedient, aber es entsteht gleichzeitig eine Sehnsucht nach individuellen Dingen. Langfristig

wird sich das noch verstärken. Früher war ja jedes Werkzeug ein kleines Kunstwerk. Warum sollte so etwas nicht wieder möglich sein? Ich habe mir vor vielen Jahren ein japanisches handgeschmiedetes Messer für 100 Mark gekauft, was damals wahnsinnig viel Geld war. Das ist heute mein Lieblingswerkzeug in der Küche. Und es wird mit der Zeit immer schöner, bekommt Patina. So etwas kann die Industrie einfach nicht.

Gilt das auch für Ihre Fliesen?

Ja, ich denke, dass sie langfristig Liebhaber finden werden. Es ist eigentlich immer dasselbe: Wenn eine Kunstrichtung neu entsteht, wird sie erst einmal hochgejubelt. So war es auch mit dem Jugendstil. Die ornamentalen, reich verzierten Fliesen wurden in allen Hausfluren verlegt. Irgendwann wurde man ihrer überdrüssig, und dann kam die Gegenbewegung, das Bauhaus – das Schlichte war plötzlich angesagt, Ornament war verpönt. Wenn dann aber ein Stil wiederentdeckt wird, dann bleibt er und wird allgemein anerkannt. Was wir vom Jugendstil reproduzieren, sind Klassiker, die auch in 50 oder 100 Jahren noch für gut befunden werden.

Wie ist Ihre Kollektion entstanden?

Ich orientiere mich nicht an anderen, sondern ich mache es so, wie ich das gut finde. Das ist natürlich immer eine subjektive Entscheidung. Aber warum sollte ich überlegen, was den Kunden gefallen könnte? In die Kollektion nehme ich auf, was mir gefällt. Und wenn es mir gefällt, wird es auch irgendjemand anderem gefallen. Das ist meine Überzeugung.

Haben Sie eine Lieblingsfliese?

Ja, mehrere sogar. Was ich besonders interessant finde, sind die Entwürfe von Henry van de Velde, einfarbige Relieffliesen, die die Eigenschaft der halbtransparenten Glasur ausnutzen. Da gibt es einige sehr schöne Lösungen. Und ich ziehe meinen Hut vor den Entwerfern von Ornamenten. Ein Ornament zu entwerfen, ist mindestens so schwierig, wie ein gutes Logo zu machen.

Was ist Ihnen wichtig bei der Arbeit?

Nichts vor mir herzuschieben. Meistens mache ich das Unangenehme zuerst, gerade im kreativen Prozess ist das hilfreich. Und ich habe kein Problem damit, Fehler oder Niederlagen einzugestehen. Wenn etwas Schlechtes passiert, fällt mir sofort das Gute dazu ein. Es reizt mich, Hindernisse aus dem Weg zu räumen. So muss man wahrscheinlich sein, wenn man gründet.

Das Interview führte Bettina Raab.

Tomas Grzimek wurde fotografiert von Jesko Denzel.

© GOLEM – Kunst und Baukeramik GmbH, 2017



Kunst und Baukeramik GmbH

www.golem-baukeramik.de

GOLEM

Kunst und Baukeramik GmbH

Alte Frankfurter Straße 2a
15236 Jacobsdorf
OT Sieversdorf

+49 (0) 33608 899 10

werk@golem-baukeramik.de

GOLEM in Berlin

Sophienstraße 6
Hackesche Höfe – Hof 6
10178 Berlin

+49 (0) 30 978 936 50

berlin@golem-baukeramik.de

GOLEM in Essen

Zeche Zollverein
Kokerei Kammgebäude
Heinrich-Imig-Str. 10c
45141 Essen

+49 (0) 201 545 489 10

essen@golem-baukeramik.de