

Kunst zu machen ist für viele eine Leidenschaft, die manche zum Beruf machen möchten. Die eigene Kunst zu verkaufen, ist für viele Künstler*innen jedoch eine große Herausforderung.

Diesem komplexen Thema nimmt im September wieder ein Workshop an: Wie kann ich es als Künstler*in schaffen, für meine Arbeiten Kund*innen zu finden? Wie positioniere ich mich im Markt? Wer hilft mir dabei? Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen?

Gemeinsam wollen wir über Vorstellungen der Kunstschaffenden und die Wirklichkeit des Marktes, individuelle Zielsetzungen und mögliche Wege dahin sprechen. Der Kunstmarkt besteht nicht nur aus Privatsammlungen, Museen und Galerien. Es gibt viele Märkte nebeneinander. Zwischen Galeriepräsenz und Selbstvermarktung liegen zahlreiche Möglichkeiten.

Was sind die Inhalte und was lerne ich?

Dieser Workshop möchte helfen, den Dschungel zu lichten, Mythen zu entzaubern und gemeinsam individuelle Zugänge in den Markt zu erarbeiten. Im Workshop geht es um die Erwartungen und Ziele der Teilnehmenden sowie alle Aspekte einer Professionalisierung der Kunstschaffenden. Ein Überblick über die unterschiedlichen Aspekte des Marktes und die Spielregeln des Kunstmarktes wird gegeben. Über die betriebswirtschaftlichen Aspekte für den „Beruf Künstler*in“ wird informiert.

Die Teilnehmer*innen sprechen über ihre Erfahrungen, Ängste und Erfolge. Es geht um die eigene Positionierung, die persönlichen Kompetenzen und Stärken. Eine Zielsetzung des Workshops ist es, Künstler*innen Grundkenntnisse über den Kunstmarkt zu vermitteln und ihnen dabei zu helfen, bewusst Schritte in den Markt zu unternehmen.

Voraussetzung:

*Um den Workshop für alle effektiv durchführen zu können, ist es für die Referent*innen hilfreich, vorab etwas über die Teilnehmenden und ihren künstlerischen sowie beruflichen Werdegang zu erfahren. Deshalb bitten die Referenten darum, ihnen vor Beginn des Workshops Materialien (wie die Adresse der persönlichen Webseite oder einen kurzen künstlerischen Lebenslauf sowie fünf bis zehn Abbildungen von Werken) zu übersenden. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden rechtzeitig vorher angeschrieben.*

Wer sind die Referent*innen?

Andrea Jacobi ist Kunsthistorikerin und arbeitet seit über 20 Jahren als Galeristin und Art Consulterin. Anfang der 1990-er Jahre leitete Andrea Jacobi als Geschäftsführerin die Galerie

Weisser Raum, ein auf Videokunst spezialisierter Ausstellungsraum in Hamburg. Als Art Consulterin berät sie Unternehmen und Privatpersonen, die Kunst ankaufen, Sammlungen aufbauen oder Kunst-am-Bau-Projekte realisieren.

Holger Priess arbeitet seit Anfang der 1980-er Jahre im Kunsthandel und betreibt eine Galerie für zeitgenössische Kunst. Außerdem ist er als Unternehmer und Consultant in der Vermarktung von Rechten tätig.

Als Team ergänzen sich die beiden Referenten mit ihren unterschiedlichen professionellen Hintergründen. Das Wissen und die Erfahrung aus den langjährigen Tätigkeiten fließt in den Workshop ein. Die Workshopteilnehmer profitieren ebenso von den Erfahrungen wie auch von der eigens für diesen Workshop konzipierten Methode.

Datum: **15. September 2017, 10-18 Uhr**

Hongkongstraße 5, 20457 Hamburg

Referenten: Andrea Jacobi, Art-Consulterin, und **Holger Priess**, Galerist

Zielgruppe: Bildende Künstler*innen, die mit ihrer Kunst Geld verdienen wollen.

Kosten: € 94 inkl. 19% USt, zzgl. Eventbrite-Gebühr

Ticket hier online ziehen: eventbrite.de

Related Post



Wie ist der Kit für einen Hit?



Die Kunst vom Darstellen zu leben



Der Speicher für Kreatives



„Zwischennutzungen sind Gewinn für die ganze...“

