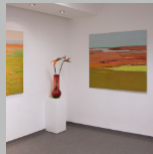
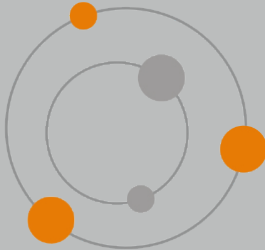


Portfolio

Karriereberatung



Überblick

Basiskurs
Aufbaukurs
Galeriekurs

Individuelle Seminare und Beratung





Tina Wohlfarth

OPHELIA 3

2015

Mezzotintokombination
auf Kupferdruckbütten
mit Handschnitt

gerahmt 130 x 90 cm



Einführung – Fragen über Fragen

- Habe ich als Künstler*in eine Chance auf dem ‚Kunstmarkt‘?
- Warum sollte ich ein Leitbild und eine Marketingstrategie haben?
- Welches ist meine Zielgruppe und wie finde/erreiche ich diese?
- Nach welchen Kriterien setze ich die Verkaufspreise fest?
- Gibt es heute noch Kriterien für eine künstlerische Qualität?
- Soll mein Atelier Refugium oder Teil der Selbstvermarktung sein?
- Wie finde ich eine passende Galerie oder ist die konsequente Selbstvermarktung erfolgreicher?
- Ist meine Homepage ‚gut‘ strukturiert?
- Stecke ich Energie in ‚Soziale Medien‘ wie Facebook, Instagram etc.?
- Soll ich an kostenpflichtigen Kunstwettbewerben teilnehmen?
- Welche Künstlermessen könnten sich lohnen?



Künstler*in

Alter?
Ausbildung?
Ausstrahlung?



Kunstmarkt nach Levels – exemplarische Kursunterlage ;-)

Ohne eine strukturelle Analyse des (deutschen) Kunstmarktes ist weder ein zielgerichtetes noch ein erfolgreiches Vorkommen als Künstler*in möglich.

Es sei denn, man setzt einfach auf Glück oder Zufall! Die Quote ist aber erheblich schlechter als beim Roulette.

Mit einer klaren Ausrichtung und einem langen Atem hat man durchaus Chancen sich im Kunstmarkt zu etablieren bzw. von der Kunst leben zu können.



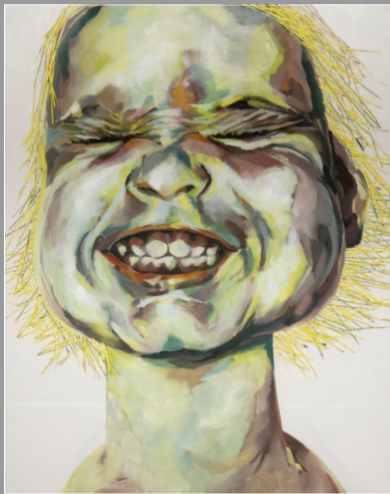
Künstlerprofessionalisierung – Basiskurs

Der Kurs richtet sich hauptsächlich an Künstler*innen, die noch am Anfang ihrer künstlerischen Laufbahn stehen bzw. sich als Quereinsteiger im Kunstmarkt positionieren möchten. Kernpunkte des Kurs sind z. B. die Fragen:

- Wie schätze ich mich selbst ein – was ist meine Ausgangssituation, was sind meine Stärken, was ist mein Ziel?
- Wer sind meine ‚Kunden‘: Freunde, Bummler, Kunstinteressierte, Kunstkäufer und/oder Kunstsammler?
- Gibt es die vielbeschworene ‚künstlerische Qualität‘?
- Welche Kriterien gibt es für einen ‚erfolgreichen‘ Atelierstandort?
- Welcher Typ von Künstlervereinigung passt zu mir?
- Muss/kann ich mich von anderen Künstlern*innen abheben?
- Welche Chancen bietet der Weiterbildungsmarkt?

Antworten und Fallbeispiele sollen die Teilnehmer*innen befähigen, sich als Künstler*in und den Kunstmarkt gut einschätzen zu können. Darauf aufbauend werden die ‚Weichenstellungen‘ für eine erfolgreiche Künstlerkarriere gemacht.





Tina Wohlfarth

GROSSER
KINDESKOPF

2014

Ölfarbe, Collage
auf Leinwand

150 x 120 cm



Künstlerprofessionalisierung – Aufbaukurs

Der Kurs richtet sich hauptsächlich an Künstler*innen, die schon einige Zeit künstlerisch tätig sind, Erfahrungen durch Ausstellungen etc. gemacht haben und sich darauf aufbauend weiter professionalisieren wollen. Die Teilnahme am gleichnamigen Basiskurs ist wünschenswert – aber nicht Voraussetzung. Die Kernpunkte sind:

- Welches sind die grundlegenden Strukturen im kreativen, institutionellen bzw. merkantilen Dschungel des Kunstmarktes?
- Was sind die inhaltlichen und strukturellen Mindestanforderungen an ein Portfolio?
- Welche Preise sind für meine Werke erforderlich bzw. erzielbar?
- Wie und wo setze ich die elementaren Bausteine der Öffentlichkeits-/Pressearbeit ein?
- Welche Vor- bzw. Nachteile bringen eine Galerievertretung mit sich – wie finde ich eine ‚passende‘ Galerie?
- Was sollte ich bei einer Teilnahme an Kunstmessen beachten?

Antworten und Fallbeispiele sollen die Kursteilnehmer*innen befähigen, sich durch Weiterentwicklung des eigenen Portfolios sowie durch sinnvolle Kooperationen selbstbewusster und erfolgreicher im Kunstmarkt zu positionieren.





Eberhard Bitter

BEREIT

2013

Ölfarbe auf Leinwand

130 x 130 cm



Künstlerprofessionalisierung – Galleriemanagement (Intro)

Der ‚Galeriemarkt‘ unterliegt seit einigen Jahren einem massiven Wandel, der einerseits durch eine zunehmend erfolgreiche Selbstvermarktung der Bildenden Künstler*innen und andererseits durch eine globale Ausrichtung des Kunsthandels begründet ist. Die Fachpresse und Medien fokussieren auf spektakuläre Auktionserfolge, Sensationsverkäufe auf den Kunstmessen und Blockbuster-Ausstellungen der großen Museumshäuser.

Die inhaltliche Auseinandersetzung mit der ‚klassischen‘ Galeriearbeit findet so gut wie nicht mehr statt. Andererseits entwickeln sich die Vermarktungsmöglichkeiten des Web 2.0 auch im Bereich der Bildenden Kunst rasant schnell: Instagram, virtuelle Galerieräume, Artsy, Apps, VR/AR etc. erschließen sich aktuell nur einer kleinen Avantgarde aufgeschlossener Kunsthändler*innen. Eine wegweisende Publikation zum Galleriemanagement unter anderem mit einem neuen, dreistufigen Galeriemodell und einer bisher unterlassenen Kundensegmentierung wurde erstmals 2014 von Magnus Resch vorgelegt und bildet die Grundlage des Workshops.

Der Kurs richtet sich an Galeristen*innen, Galleriemitarbeiter*innen, Künstler*innen, die eine Produzentengalerie betreiben (wollen), Art-Consulter und Kunstblogger*innen.



Künstlerprofessionalisierung – Galleriemanagement (Inhalte)

- Kunstmarkt-Level
- Kundensegmentierung
- Ausbildung
- Geschäftsmodelle
- Standortwahl und Personal
- Galerieprogramm
- Messeteilnahmen
- Erfahrungsaustausch

Die Teilnehmer*innen sollen die Strukturen des Kunst-/Galeriemarktes besser durchschauen, Ansätze für einen eigenen, realistischen Weg hinterfragen/verfeinern sowie die Grundpfeiler eines erfolgreichen Galeriegeschäftes entwickeln/ausbauen können.

Der Spagat zwischen programmatischer/künstlerischer Selbstverwirklichung und Marketing mit Branding, Exklusivität sowie Service macht Spaß. Erfolgreich wird er aber erst, wenn sich zur Klarheit des Galerieprogramms, zur Bereitschaft für Innovationen/Kooperationen u. a. auch eine glaubwürdige Persönlichkeit gesellt.

Literatur

- **Resch, Magnus** | Management von Kunstgalerien | 152 Seiten | 2016 | Phaidon-Verlag, 3. Auflage | ISBN 978-0714873435
- **Thurnhofer, Hubert** | Die Kunstmarkt-Formel | 204 Seiten | 2014 | Verlag Books on Demand | ISBN 978-3735770523





Eberhard Bitter

OHNE TITEL

2014

Acrylfarbe, Grafit, Pastell,
Tusche auf Papier

70 x 50 cm



Künstlerprofessionalisierung – Individualeminare/-beratung

- Kunstmarkt
- Standortwahl
- Finanzierung
- Portfolio
- Ausstellungsmanagement
- Öffentlichkeits- / Pressearbeit
- Messeteilnahmen
- Optimierung Homepage
- Werkverzeichnis
- ...

Seminare oder/und modular zusammenstellbare Inhalte als Vortrag, Beratung in Form von Tages-, Wochenend- und Blockseminaren oder als ‚Begleitung on the job‘

Bei Ihnen/Dir im Atelier, in einer Galerie oder Bildungseinrichtung etc.

Preis für Individualeminar

- ab 3 Personen: 78,- € pro Person (8 Schulstd., max. 6 Pers.) ggf. plus Anfahrtpauschale

Preis für Individualberatung

- 1 Person: 58,- € pro Stunde plus Reisepauschale

Preis für Produktionsbegleitung

- 1 Person: 360,- € pro Tag plus Reisepauschale



Credo

„... eine der am wenigsten
verstandenen Fähigkeiten:
Dienschaft an einer
Herzensangelegenheit.“



Kurzbiographie

- 1984 Diplom im Bereich Kunstsoziologie bei Prof. Dr. Konrad Pfaff
- 1986–87 Forschungsarbeit „Ökologie & Gemeinschaften 2. Ordnung“
- seit 1990 Tätigkeiten im Bereich der Technischen Dokumentation
- ab 1995 Lehraufträge an der FH Dortmund/Fachbereich Design, Dozententätigkeit in der freien Wirtschaft
- 2000 Gründung von ART-isotope · Galerie Schöber
- seit 2004 Teilnahme an internationalen Kunstmesse
- 2009–19 Lehraufträge im Bereich Kunst-, Galerie- und Museumsmanagement an der ‚WAM · Die Medienakademie‘
- seit 2010 Initiator/Betreiber des Kunstportals ‚Kunst-in-Dortmund.de‘
- 2012/14 Initiator und Mitorganisator der stadtweiten Veranstaltung „Offene Ateliers Dortmund“ 2012, 2014
- 2017 Erweiterung der Galerietätigkeiten nach Wertheim am Main
- seit 2018 Kooperation mit der Firma art & friends (Boesner)
- seit 2019 Lehraufträge an öffentlichen und privaten Kunstakademien wie z. B. Alanus Hochschule, Alfter · FAFM, Düsseldorf



Axel Schöber

Galerist und
Dozent · 1955 in
Nienburg/Weser
geboren



Gerne kontaktieren Sie mich



Axel Schöber
+49 - 172 - 2 32 88 66
axel.schoeber@kunstprof.de