
Vom Kreativen zum Unternehmer: Wie Künstler erfolgreich werden können



Aus der Reihe "Kunst und Business"

Übersicht

- Mindset
- Grundlagen des Kunstmarkts
- Brand & Marketing
- Networking
- Q&A

Begriffsdefinition:

professionell

Grammatik	Adjektiv · Komparativ: professioneller · Superlativ: am professionellsten
Aussprache	🔊 [profesjo'nɛl]
Worttrennung	pro-fes-si-onell · pro-fes-sio-nell
Wortzerlegung	↗ Profession ↗ -ell
formal verwandt mit	↗ Professionalität
Wortbildung	mit ›professionell‹ als Letztglied: ↗ hochprofessionell ... 4 weitere · mit ›professionell‹ als Grundform: ↗ Professionelle ¹ · ↗ Professionelle ²
Herkunft	aus gleichbedeutend professionnel _{frz}

Bedeutungen

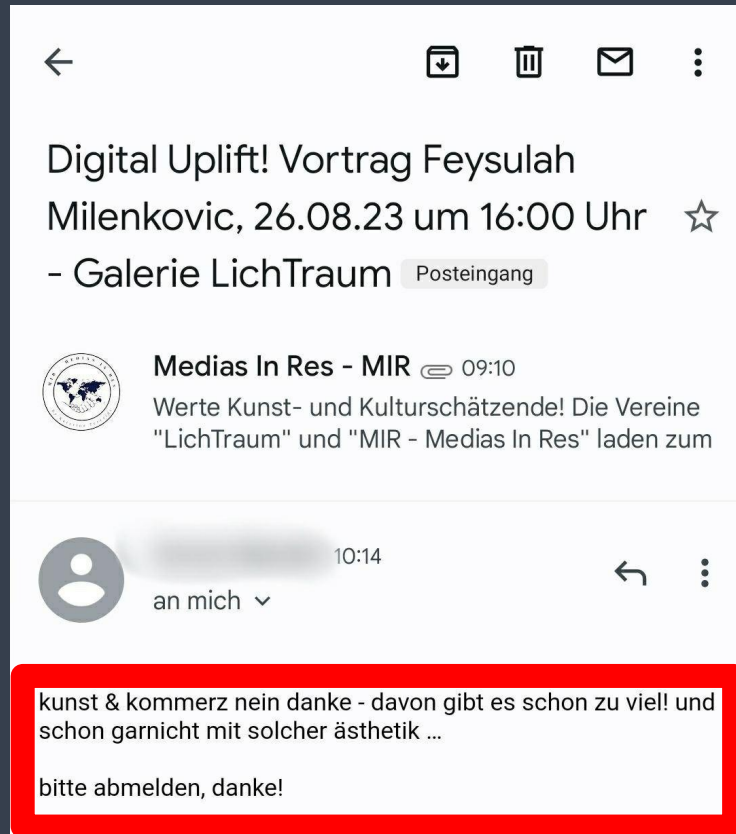
Duden, GWDS, 1999

1.
 - a) (eine Tätigkeit) als Beruf ausübend
 - b) als Beruf betrieben

Armut schafft kein Meisterwerk

Talent und Hingabe tun es!

Das giftige Mindset



**Das ist NICHT
euer Freund!**

Grundlagen des Kunstmarkts:

„Die Theorie ist der Ursprung des Erfolgs.“ – Albert Einstein

Primärmarkt:

1. Erstemission
2. Direkter Kauf vom Künstler oder Erzeuger
3. Galerien & Künstlerateliers
4. Debüt- und Erstverkäufe
5. Preisfindung oft subjektiv und basierend auf Künstlerreputation
6. Keine Verkaufshistorie des Kunstwerks
7. Direkte Beziehung zwischen Künstler und Käufer
8. Potenzial, unbekannte Künstler zu entdecken
9. Neue Werke und Kollektionen

Der Kunstmarkt

Sekundärmarkt:

1. Weiterverkauf
2. Kauf von privaten Sammlern
Auktionshäusern
3. Kunstmesse & Auktionshäuser
4. Verkaufshistorie und Provenienz verfügbar
5. Preisfindung basierend auf Marktbedingungen und Verkaufshistorie
6. Keine direkte Beziehung zum Künstler
7. Möglichkeit, etablierte und bekannte Werke zu erwerben
8. Werke mit nachgewiesener Beliebtheit und Wertsteigerung
9. Kauf und Verkauf zwischen Sammlern

Aber woher kommt Geld?

- **Verkauf von Originalen:** Das ist der direkteste Weg. Künstler können ihre Werke in Galerien, auf Kunsthandwerkermärkten oder online über Plattformen wie Etsy, Saatchi Art oder eigene Websites verkaufen.
- **Auftragsarbeiten:** Viele Künstler nehmen Aufträge für individuelle Kunstwerke an, sei es Porträts, Wandgemälde oder spezielle Kunstprojekte.
- **Drucke und Reproduktionen:** Durch den Verkauf von Drucken ihrer Originalwerke können Künstler mehrere Kopien desselben Kunstwerks verkaufen. Dies kann über Online-Plattformen oder in physischen Läden geschehen.
- **Kunstmessen und Ausstellungen:** Teilnahme an Kunstmessen und Ausstellungen kann nicht nur den Verkauf von Kunstwerken fördern, sondern auch Netzwerkmöglichkeiten mit Galeristen, Sammlern und anderen Künstlern bieten.
- **Online-Plattformen:** Websites wie Patreon oder Ko-fi ermöglichen es Fans, ihre Lieblingskünstler direkt zu unterstützen, oft im Austausch für exklusiven Zugang zu Kunstwerken oder hinter den Kulissen.

- **Workshops und Kurse:** Viele Künstler bieten Workshops, Seminare oder Online-Kurse an, um ihre Fähigkeiten und Techniken zu teilen.
- **Öffentliche Auftritte:** Einige Künstler werden bezahlt, um Live-Auftritte zu geben, z.B. bei öffentlichen Veranstaltungen oder in Galerien.
- **Stipendien und Residenzen:** Es gibt viele Institutionen und Organisationen, die Stipendien oder Residenzen für Künstler anbieten, um ihnen zu ermöglichen, sich auf ihre Arbeit zu konzentrieren.
- **Illustrationen und Designarbeiten:** Viele Künstler arbeiten auch als Illustrator für Bücher, Magazine oder für Werbeagenturen.
- **Lizenzen und Merchandising:** Künstler können Lizenzen für ihre Werke verkaufen, sodass diese auf T-Shirts, Postern, Tassen und anderen Produkten verwendet werden können.
- **Kunstverleih:** Einige Unternehmen oder Einzelpersonen ziehen es vor, Kunstwerke für einen bestimmten Zeitraum zu leihen, anstatt sie zu kaufen.
- **Digitale Kunst und NFTs:** Mit dem Aufstieg von Blockchain-Technologie haben viele Künstler begonnen, ihre Werke als NFTs (Non-Fungible Tokens) zu verkaufen, was ihnen eine neue Einnahmequelle bietet.

Die Akteure:

1. **Künstler**
2. **Galerien**
3. **Auktionshäuser**
4. **Kunstberater**
5. **Kunstkritiker**
6. **Sammler**
7. **Museen und Institutionen**
8. **Kunstmessen**
9. **Kunstagenten**
10. **Kunsthändler**

Künstler

- **Eigenschaften:** Kreative Schöpfer von Kunstwerken; sie können sowohl traditionelle als auch zeitgenössische Medien verwenden.
- **Besonderheiten:** Viele Künstler arbeiten unabhängig, während andere durch Galerien vertreten werden. Einige können auch institutionelle Unterstützung durch Stipendien oder Residenzen erhalten.

Galerien

- **Eigenschaften:** Unternehmen oder Räume, die Kunst verkaufen und Künstler vertreten. Sie setzen Preise fest, organisieren Ausstellungen und fördern ihre Künstler.
- **Besonderheiten:** Es gibt verschiedene Typen von Galerien, von kleinen, unabhängigen Räumen bis hin zu großen, internationalen Unternehmen. Sie verdienen in der Regel einen Prozentsatz vom Verkauf eines Kunstwerks.

Auktionshäuser

- **Eigenschaften:** Institutionen, die Kunstwerke und Sammlerstücke versteigern.
- **Besonderheiten:** Die großen Namen wie Sotheby's und Christie's sind weltweit bekannt. Auktionshäuser setzen oft den "Marktwert" für Kunstwerke, insbesondere für etablierte Künstler.

Kunstberater

- **Eigenschaften:** Experten, die Sammler und Unternehmen beraten, welche Kunstwerke sie kaufen sollten.
- **Besonderheiten:** Oft haben sie tiefgehende Kenntnisse in spezifischen Kunstbereichen und können den Wert und die Relevanz von Kunstwerken einschätzen. Sie erhalten häufig Provisionen oder Beratungsgebühren.

Kunstkritiker

- **Eigenschaften:** Personen, die Kunstwerke und Ausstellungen bewerten und darüber schreiben oder sprechen.
- **Besonderheiten:** Ihre Meinungen können erheblichen Einfluss auf den Ruf eines Künstlers und den Wert seiner Werke haben.

Sammler

- **Eigenschaften:** Individuen oder Institutionen, die Kunstwerke kaufen und sammeln.
- **Besonderheiten:** Sie können sowohl Kunst aus Leidenschaft als auch als Investition kaufen. Einige Sammler sind sehr einflussreich und können die Karriere eines Künstlers erheblich beeinflussen.

Museen & Institutionen

- **Eigenschaften:** Organisationen, die Kunstwerke sammeln, ausstellen und bewahren.
- **Besonderheiten:** Sie haben oft erhebliche Ressourcen und können Künstlern große Sichtbarkeit und Prestige verleihen. Ihre Akquisitionen können auch den Markt- und Sammlerwert eines Kunstwerks beeinflussen.

Kunstmessen

- **Eigenschaften:** Veranstaltungen, bei denen Galerien ihre Künstler und ihre Werke präsentieren.
- **Besonderheiten:** Sie bieten eine Plattform für den Verkauf von Kunstwerken und ermöglichen es Künstlern und Galerien, ein breiteres Publikum zu erreichen und Netzwerke zu knüpfen.

Kunstagenten

- **Eigenschaften:** Personen, die Künstler vertreten und ihnen helfen, Verkäufe und Ausstellungen zu organisieren.
- **Besonderheiten:** Sie fungieren oft als Vermittler zwischen Künstlern und Galerien oder Sammlern und erhalten in der Regel einen Prozentsatz von den Verkäufen.

Kunsthändler

- **Eigenschaften:** Individuen oder Unternehmen, die Kunstwerke kaufen und verkaufen, oft ohne eine feste Galerie oder ein festes Geschäftsmodell.
- **Besonderheiten:** Im Gegensatz zu Galerien, die oft langfristige Beziehungen zu Künstlern haben, konzentrieren sich Händler mehr auf den Kauf und Verkauf von Kunstwerken als Investition oder Handelsware.

Marketing & Brand

Was man nicht sieht, gibt es nicht.

- **Portfolio-Erstellung**
Design, Lebenslauf, Werke, etc
- **Digitale Präsenz**
Website, Social Media, etc
- **Externe Hilfe & Mitarbeiter**
Design, Fotografie, Website, IT,
Administration, etc.

Weitere Vorträge:

11.11. - Marketing I: Künstlerische Selbstvermarktung: Warum man als Künstler nicht auf Marketing verzichten kann

25.11. - Marketing II: Markenaufbau für Künstler: Warum es wichtig ist und wie man es angeht

09.03. - Social Media:

I Social Media 101: Eine Einführung für Künstler

II. Die Kunst des Content Marketings auf Social Media

26.08. - Part II - Networking für Künstler: Wie du Kontakte knüpfst und Karrieremöglichkeiten erweiterst

-
1. **Leonardo da Vinci:** Ein Universalgenie der Renaissance, Da Vinci war nicht nur als Maler bekannt, sondern auch als Erfinder, Ingenieur und Wissenschaftler. Hat im Laufe seines Lebens verhältnismäßig wenige Werke vollendet. Er war jedoch in der Lage, die Unterstützung von mächtigen Mäzenen wie der Medici-Familie und später von französischen Königen zu gewinnen.
 2. **Pablo Picasso:** Picasso war ein Pionier der modernen Kunst und gründete zusammen mit Georges Braque den Kubismus. Er war nicht nur in der Kunstwelt berühmt, sondern auch ein bekanntes Gesicht in der Gesellschaft. Picasso wusste, wie er sich selbst vermarkten konnte und war geschickt darin, Kontroversen zu nutzen, um Interesse an seiner Arbeit zu wecken.
 3. **Salvador Dalí:** Dieser surrealistische Künstler war bekannt für seine exzentrische Persönlichkeit und theatralischen Auftritte. Er nutzte die Medien zu seinem Vorteil und schuf eine unverwechselbare öffentliche Persona, die mit seinem ikonischen Schnurrbart und seinen bizarren Antics verbunden war.
 4. **Andy Warhol:** Warhol verstand den kommerziellen Wert von Kunst wie kein anderer. Er gründete seine "Factory" in New York, wo er Kunst als massenproduziertes Gut betrachtete. Er schuf die Idee, dass "jeder für 15 Minuten berühmt sein kann" und nutzte die Popkultur als Hauptthema seiner Werke.
 5. **Jeff Koons:** Als einer der teuersten lebenden Künstler hat Koons die Kunstwelt mit seinen glänzenden Ballon-Tier-Skulpturen und anderen Arbeiten polarisiert. Er verbindet Kunst mit Massenproduktion und hat den Markt durch Zusammenarbeit mit großen Marken und die Schaffung von limitierten Luxusobjekten erweitert.
 6. **Joseph Duveen:** Als Kunsthändler veränderte Duveen den Kunstmarkt, indem er Kunstwerke von europäischen Aristokraten kaufte und sie an wohlhabende Amerikaner verkaufte. Er war auch dafür bekannt, den Wert von Kunstwerken durch Restaurierung und Neurahmung zu erhöhen, wobei er manchmal den Originalzustand des Kunstwerks veränderte.
 7. **Charles Saatchi:** Saatchi, ein Werbemagnat, wurde zu einem der einflussreichsten Kunstsammler und -mäzene in Großbritannien. Er förderte die Young British Artists (YBAs), darunter Damien Hirst und Tracey Emin, und machte sie zu Stars in der Kunstwelt.
 8. **Vincent van Gogh:** Obwohl er zu Lebzeiten wenig Anerkennung erhielt und nur wenige Bilder verkaufte, hinterließ van Gogh ein beeindruckendes Erbe. Sein Bruder Theo unterstützte ihn finanziell und emotional. Nach Vincents Tod arbeitete Theo daran, Vincent posthum Anerkennung zu verschaffen.
 9. **Damien Hirst:** Ein Schlüsselfigur der Young British Artists (YBAs), Hirst wurde berühmt durch kontroverse Werke wie seine "Natural History" Serie, in der er Tiere in Formaldehyd konservierte. Er nutzte den Medienhype zu seinem Vorteil und wurde zu einem der reichsten Künstler der Welt.



Joseph Duveen

Einige von Duveens “Tricks”:

- Wert durch Restaurierung
- Inszenierte Knappheit
- Einfluss auf die Meinung von Experten
- Erstellung einer Provenienz
- Anpassung an den Kunden
- Umfassende Dienstleistungen
- Schaffung eines Bedarfs
- Geschicktes Networking
- Einsatz von Experten

→ **1 teures Kunstwerk**

Um 60.000€

→ **12 teure Kunstwerke**

Zu je 5.000€

→ **30 günstigere Kunstwerke**

Zu je 2.000 €

Ziel:

5.000 € / Monat

60.000 € / Jahr

→ **600 günstige Drucke**

Zu je 100 €

→ **1.000 loyale Fans**

Zu je 5€ / Monat

→ **5.000 loyale Fans**

Zu je 1€ / Monat

Bleib in Kontakt!

Vernetze dich mit Feysulah Milenkovic



Social Media

