Die Veränderung des Kunstmarktes eröffnet uns Künstlern neue Chancen = L'évolution du marché de l'art ouvre de nouvelles opportunités pour nous les artistes

Autor(en): **Koenig, Florian Paul**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Kunst = Art suisse = Arte svizzera = Swiss art**

Band (Jahr): **120 (2018)**

Heft -: **Marché & pouvoir = Markt & Macht = Market & might = Mercato & potere**

PDF erstellt am: **22.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-813141

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

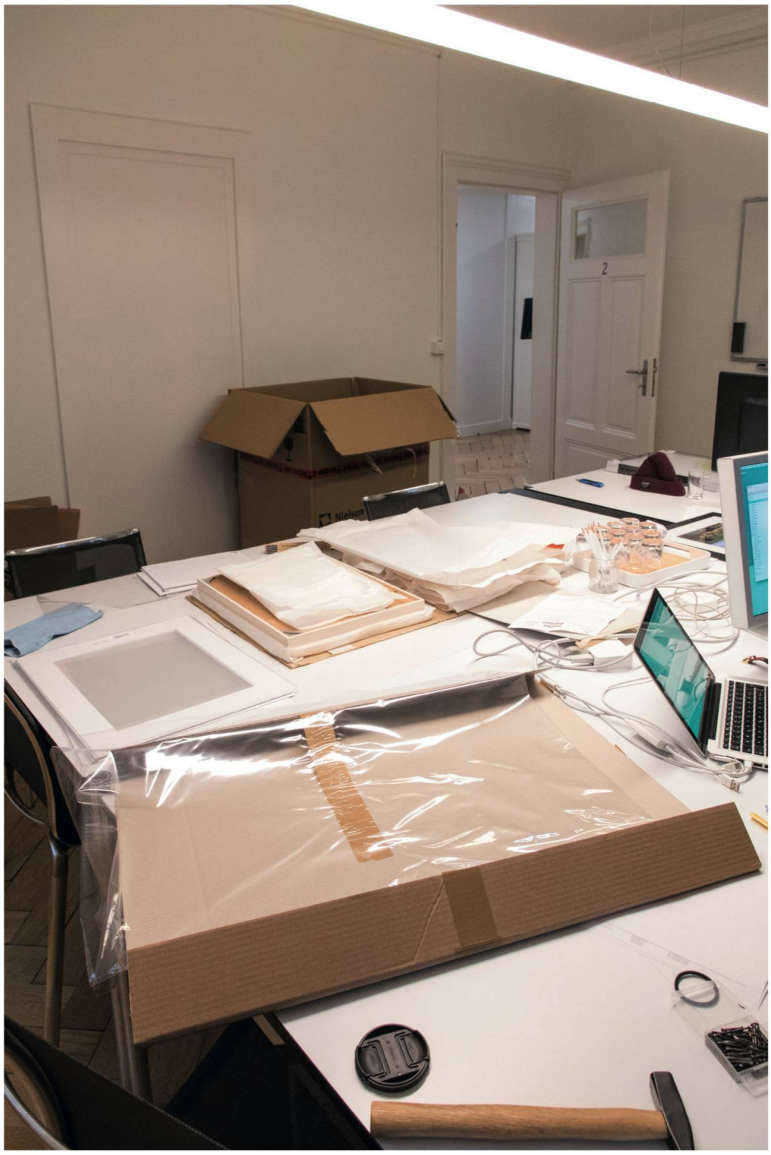
Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Die Veränderung des Kunstmarktes eröffnet uns Künstlern neue Chancen



Während den Ausstellungsvorbereitungen kann es ziemlich eng werden in unseren Büros. Foto: Florian Paul Koenig

L'évolution du marché de l'art ouvre de nouvelles opportunités pour nous les artistes

Florian Paul Koenig

D

Während das Überleben von kleinen und mittelgrossen Galerien immer schwieriger wird, schafft *Network of Arts (www.networkofarts.com)* ein neues Format. *Network of Arts* (NoA) bringt Kunst in neue Räume, baut unkonventionelle Brücken zu einem breiten Publikum, unterstützt Künstler in ihrer professionellen Tätigkeit und im Ausbau ihres Netzwerkes. Die Künstler selbst spielen dabei eine zentrale Rolle. Gerade dank den aktuellen Veränderungen können sie ihr kreatives Potential optimal ausschöpfen und neue Wege gehen.

Die Entwicklung wächst aus eigener Erfahrung

In meiner eigenen Tätigkeit habe ich die Hürden selbst kennengelernt, mit denen viele junge Künstler kämpfen: das Erstellen von Portfolios, Budgets, Bewerbungen und Verträgen, oder das Verhandeln von Honoraren, Produktionsbeiträgen sowie Beteiligungen an Transportkosten. Trotz des hohen Aufwands für Künstler bleibt ein Honorar oft aus. Dies ist nicht nur der Fehler des Gastgebers oder der Institution, sondern zu einem grossen Teil des Künstlers selbst. Solange wir unsere eigene Arbeit nicht als wertvoll und verrechenbar betrachten, werden wir dementsprechend nicht entlöhnt und haben es schwer von unserer Kunst allein zu (über-)leben.

Deshalb entwickelten Florian Rieder und ich ein neues Format, in dem wir Ausstellungen für Unternehmen konzipieren und in deren Räumen präsentieren. Mit den Ausstellungen erreichen wir ein neues Publikum; und da unsere Künstler die Unternehmen und ihre Kunden persönlich kennenlernen, entstehen wichtige Verknüpfungen, Folgeausstellungen und Werkverkäufe. So können wir Künstler auf verschiedene Weisen fördern und ihnen zu einer verstärkten Präsenz inner- und ausserhalb des Kunstbetriebs verhelfen.

Kunst braucht das Publikum – ein Neues.

Bei NoA arbeiten wir täglich daran, die Brücke zwischen Machern und Betrachtern zu festigen. Um ein breites Publikum zu erreichen, fokussieren wir uns auf Menschen, welche Kunst mögen, sich aber nicht aktiv in klassischen Institutionen bewegen. Wir machen den nö-

F

Alors que la survie des galeries de petite et moyenne dimension devient de plus en plus difficile, *Network of Arts (www.networkofarts.com)* propose un nouveau format. *Network of Arts* (NoA) amène l'art dans de nouveaux espaces, construit des ponts non conventionnels vers un large public, soutient les artistes dans leurs activités professionnelles et dans l'expansion de leur réseau. Les artistes eux-mêmes jouent un rôle central dans ce contexte. C'est précisément grâce aux changements actuels qu'ils peuvent exploiter au mieux leur potentiel créatif et innover.

Un développement qui se fait à partir de l'expérience personnelle

Dans mon propre travail, j'ai appris à connaître les obstacles auxquels se heurtent de nombreux jeunes artistes : la préparation des portfolios, des budgets, des dossiers de candidature et des contrats, ou la négociation des honoraires, des contributions à la production et de la participation aux coûts de transport. Malgré le travail important réalisé par les artistes, il arrive souvent qu'aucune rémunération ne soit versée. Ce n'est souvent pas seulement la faute de l'hôte ou de l'institution, mais aussi, dans une large mesure, celle de l'artiste lui-même. Tant que nous ne considérerons pas notre propre travail comme précieux et payant, nous ne serons pas rémunérés en conséquence et nous aurons du mal à (sur)vivre de notre art seulement.

Dans ce contexte, Florian Rieder et moi-même avons développé un nouveau format dans lequel nous concevons des expositions à l'attention des entreprises et les présentons dans leurs locaux. Avec ces expositions, nous atteignons un nouveau public ; et, étant donné que nos artistes apprennent à connaître personnellement les entreprises et leurs clients, des liens importants sont créés, pouvant déboucher sur des expositions et des ventes d'œuvres. De cette façon, nous pouvons soutenir les artistes de diverses manières et les aider à renforcer leur présence à l'intérieur et à l'extérieur du monde de l'art.

tigen Schritt auf Interessierte zu und bringen die Kunst in ihren Alltag. Heute sind viele Räumlichkeiten rein funktional eingerichtet: Tische, Stühle, Lampen und Computer sind vorhanden, doch fehlen die nötige Inspiration und angenehme Atmosphäre. Es mangelt an kultureller Vielfalt, Farbe und unkonventionellen Inhalten.

Unsere Vision von neuen Formaten und eines Netzwerkes

Unsere Idee ist es, die Veränderungen des Kunstmarkts zu Gunsten der Künstler zu nutzen und neue Chancen zu eröffnen. Aus eigener Erfahrung kenne ich die Relevanz von Kontakten; daher ist auch NoA als offenes Netzwerk für professionelle Künstler aufgestellt. Sie können sich selbstständig registrieren und so ihre Arbeiten für Ausstellungen empfehlen. Wir verstehen uns als Agentur für Künstler und helfen ihnen in verschiedenen Bereichen sich zu professionalisieren, durch klare Verhandlungen und Abmachungen zwischen Künstler, NoA und Auftraggeber, die geschäftlichen Beziehungen zu vereinfachen und eine neue Zusammenarbeit zu ermöglichen. Damit sollen Künstler die Hürden des Kunstmarkts überwinden. Und eine Balance zwischen Angebot und Nachfrage soll dazu führen, dass die Tätigkeit unserer Künstler angemessen wertgeschätzt wird.

L'art a besoin de public – d'un nouveau public.

Chez NoA, nous travaillons quotidiennement au renforcement des ponts entre les créateurs et le public. Pour atteindre un large public, nous nous concentrons sur les personnes qui aiment l'art mais qui ne se déplacent habituellement pas dans les institutions établies. Nous faisons un pas vers les personnes intéressées et introduisons l'art dans leur vie de tous les jours. Aujourd'hui, les locaux sont souvent meublés de manière purement fonctionnelle : tables, chaises, lampes et ordinateurs sont disponibles, mais il manque une certaine inspiration et une ambiance agréable. Il y a souvent un manque de diversité culturelle, de couleur et de contenu non conventionnel.

Notre vision de nouveaux formats et d'un réseau

Notre idée est d'utiliser les changements du marché de l'art au profit des artistes et d'ouvrir de nouvelles opportunités. De ma propre expérience, je connais l'importance des contacts ; NoA est donc également un réseau ouvert pour les artistes professionnels. Ils peuvent s'inscrire eux-mêmes et proposer leurs travaux pour des expositions. Nous nous considérons comme une agence au service des artistes et nous les aidons à se professionnaliser dans divers domaines par des négociations et des accords clairs entre artistes, NoA et les clients, afin de simplifier les relations d'affaires et faciliter de nouvelles coopérations. L'objectif est de permettre aux artistes de surmonter les obstacles qui se dressent sur le marché de l'art. Et un équilibre entre l'offre et la demande devrait conduire à une appréciation appropriée du travail de nos artistes.