



IN KOOPERATION
MIT GALERIEN
UND SAMMLUNGEN
IN BERLIN, KARLSRUHE
UND DÜSSELDORF



MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT

FÜR GALERIST/INNEN, KUNSTHÄNDLER/INNEN
UND AKTEUR/INNEN IM KUNSTMARKT

16.10.2017 - 10.04.2018

Freie Universität  Berlin

VERANSTALTER

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
in Zusammenarbeit mit der Kunstagentur Friederike Hauffe

VERANSTALTUNGSORTE GRUNDLAGENMODULE

MODUL I, III, IV und VII

Freie Universität Berlin

Weiterbildungszentrum / Tagungssaal / OG

Otto-von-Simson-Str. 13

14195 Berlin

STARTPUNKT PRAXISMODULE

Galerie Jarmuschek + Partner, Berlin

Messe Karlsruhe, Rheinstetten

Konrad Fischer Galerie, Düsseldorf

ZEITRAUM

16. Oktober 2017 - 10. April 2018

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT FÜR
GALERIST/INNEN, KUNSTHÄNDLER/INNEN UND
AKTEUR/INNEN IM KUNSTMARKT

VORWORT	6
PROGRAMMSTRUKTUR UND INHALTE	8
TERMINE IM ÜBERBLICK	9
DOZENT/INNENTEAM	10
GESPRÄCHSPARTNER/INNEN / PRAXISMODULE	11
MODULE I - VII	12
Modul I: GRUNDLAGENMODUL	12
Mentalität und Tendenzen des Kunstmarktes	
Modul II: PRAXISMODUL	13
Der internationale Kunstmarkt: Berlin	
Modul III: GRUNDLAGENMODUL	14
Rahmenbedingungen des Kunstmarktes	
Modul IV: GRUNDLAGENMODUL	15
Gründung und Strategie	
Modul V: PRAXISMODUL	16
Der mittelständische Kunstmarkt:	
Baden-Württemberg	
Modul VI: PRAXISMODUL	17
Der traditionsreiche Kunstmarkt: Rheinland	
Modul VII: GRUNDLAGENMODUL	18
Galeriebetrieb und Kommunikation	
ANMELDUNG	20
Teilnahmebedingungen und Gebühren	20
Anmeldeformular	23
IMPRESSUM	27

VORWORT

Traditionell ist der Kunstmarkt keine offene Veranstaltung. Er lebt von Vereinbarungen, die nur Insidern bekannt sind. Neue Medien und Globalisierung modernisieren nicht nur die Bedingungen, sie verändern den Kunstmarkt und eröffnen zunehmend Perspektiven für neue Aktionsfelder. Die Finanzkrise vor einigen Jahren hat den Kunstmarkt erschüttert, die Konsequenz für die Akteur/innen ist ein flexibleres und offeneres Handeln sowie eine differenzierte Kenntnis der einzelnen Kunstmarktsegmente, in denen man sich verortet. In unserem Programm nehmen wir diese Herausforderung an.

In bewährter Weise geben wir in den vier „Grundlagenmodulen“ Einblick in themenrelevante geschichtliche, rechtliche sowie steuerliche Fragestellungen und zeigen auf, wie sich ein Geschäftskonzept im Kunstmarkt von der Idee bis zur Kommunikation entwickeln lässt.

In drei „Praxismodulen“ stellen wir typologisch unterschiedliche Kunstmärkte vor: den internationalen Kunstmarkt am Beispiel Berlin, den traditionsreichen Kunstmarkt im Rheinland am Beispiel Düsseldorf sowie den mittelständischen Kunstmarkt in Baden-Württemberg am Beispiel Karlsruhe und seiner Messe. Es bleibt spannend, die aktuellen Tendenzen dieser Märkte im Seminarverlauf zu beobachten, zu diskutieren und zu erkennen, welche Konsequenzen sich daraus für das eigene Wirken ableiten lassen.

Das Programm will Galerist/innen realitätsnah für ihre Arbeit – insbesondere in der langen und schwierigen Gründungsphase – befähigen. Es gilt, Visionen zu entwickeln, ohne Illusionen zu erliegen, Mut zu machen, Rüstzeug auf den Weg zu geben und Fehler zu vermeiden, Kontakte und Netze zu knüpfen. Auch anderen Interessent/innen steht das Programm offen.

Wegen der großen Nachfrage und seiner Aktualität wird das Bausteinprogramm seit dem Start 2007 nun zum sechzehnten Mal angeboten. Die einzelnen Seminare vermitteln Basiswissen in Theorie und Praxis. Durch den Austausch untereinander sowie durch den Kontakt zu unseren zahlreichen Dozent/innen und Gesprächspartner/innen entsteht ein nachhaltiges Netzwerk für die weitere Tätigkeit.

Ulrika Poock M. A.

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin

PROGRAMMSTRUKTUR UND INHALTE

ZIELGRUPPEN

- Gründer/innen und junge Galerist/innen
- Mitarbeiter/innen von Galerien
- Kunsthistoriker/innen und Kulturwissenschaftler/innen
- Kurator/innen
- Journalist/innen
- Sammler/innen
- Künstler/innen
- Kunstvermittler/innen und -berater/innen
- Mitarbeiter/innen der Finanzbranche
- Stiftungsmitarbeiter/innen

Per Fragebogen ermitteln wir im Vorfeld die spezifischen Interessen und Bedürfnisse der Teilnehmer/innen.

AUFBAU UND METHODIK

Das Programm ist modular aufgebaut. Jedes der 7 Module umfasst 2 Seminartage. Die Module können einzeln oder als Gesamtpaket gebucht werden. Der Besuch einzelner Seminare ist möglich, wenn ausreichende Plätze vorhanden sind.

Die GRUNDLAGENMODULE I, III, IV und VII vermitteln in kompakter Weise Hintergründe und Basiswissen zur Ideenentwicklung und Arbeitspraxis im Kunstmarkt. Die systematische Darstellung und Analyse der Praxis, Fallbeispiele und Exkursionen sorgen bereits hier für einen plastischen Einblick.

Die PRAXISMODULE II, V und VI bieten zahlreiche Gespräche mit Galerist/innen, Kunsthändler/innen und Sammler/innen in Kunstinstitutionen vor Ort. Der Perspektivwechsel der Akteur/innen veranschaulicht die Bandbreite im Kunstmarkt und die Relevanz des Networking.

GRUNDLAGENMODULE

Ziel der GRUNDLAGENMODULE I und III ist, mit dem Markt der Kunst, seiner Mentalität und Geschichte, seinen Gesetzen und Regeln, seinen Akteur/innen und Institutionen und deren Interessen, seinen Problemen und Fallstricken vertraut zu machen. Die Module IV und VII behandeln die konkreten Fragen, die sich bei der Gründung und beim Führen einer Galerie stellen und geben Lösungsansätze für die Praxis. Hier werden die Qualifikationen vermittelt, die für alle unerlässlich sind, die im Kunstmarkt handelnd tätig sind oder sein wollen.

PRAXISMODULE

Die drei PRAXISMODULE II, V, VI arbeiten durch Exkursionen und Vor-Ort-Gespräche mit Galerist/innen und Sammler/innen verschiedene Kunstmarkttypen qualitativ und regional heraus. Sie geben lebendig und unmittelbar einen vergleichenden Einblick in den aktuellen internationalen Kunsthandel am Beispiel Berlin, in den mittelständischen Kunstmarkt im Südwesten Deutschlands am Beispiel von Karlsruhe und den traditionsreichen Kunstmarkt des Rheinlandes am Beispiel von Düsseldorf.

ZERTIFIKAT UND LEISTUNGSNACHWEIS

Der Erwerb des Zertifikats setzt die Anwesenheit an 7 Modulen (14 Seminartagen) und darüber hinaus eine vorbereitende Recherche zu ausgewählten Gesprächspartner/innen im Gesamtumfang von ca. 6 Stunden voraus. Die Teilnehmer/innen einzelner Module erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

TERMINE IM ÜBERBLICK

16./17.10.2017 Modul I / GRUNDLAGENMODUL
Mentalität und Tendenzen des Kunstmarktes

13./14.11.2017 Modul II / PRAXISMODUL
Der internationale Kunstmarkt: Berlin

4./5.12.2017 Modul III / GRUNDLAGENMODUL
Rahmenbedingungen des Kunstmarktes

15./16.1.2018 Modul IV / GRUNDLAGENMODUL
Gründung und Strategie

22./23.2.2018 Modul V / PRAXISMODUL
Der mittelständische Kunstmarkt: Baden-Württemberg

5./6.3.2018 Modul VI / PRAXISMODUL
Der traditionsreiche Kunstmarkt: Rheinland

9./10.4.2018 Modul VII / GRUNDLAGENMODUL
Galeriebetrieb und Kommunikation

DOZENT/INNENTEAM

KONZEPT UND INHALTLICHE LEITUNG

Dr. Friederike Hauffe, Geschäftsführerin Kunstagentur Hauffe, Bildungsreferentin, Lehrbeauftragte für Kunstgeschichte, Kunstmanagement und kuratorische Praxis, fachliche Beraterin für Künstler/innen, Galerien, Kunstsammlungen und -nachlässe, Coach, Weiterbildungszentrum Freie Universität Berlin und Zentralinstitut für Weiterbildung, Universität der Künste Berlin

SEMINARLEITUNG

Dr. Friederike Hauffe, s.o.

Kristian Jarmuschek, Galerie Jarmuschek + Partner, Berlin und Vorstand Bundesverband deutscher Galerien und Kunsthändler (BVDG)

Béla von Raggamby, LIPPERT v.RAGGAMBY Rechtsanwälte

GASTDOZENT/INNEN

Michael Haas, Galerie Michael Haas, Berlin

Dr. Harriet Häußler, Lehrbeauftragte, Freie Universität Berlin, Universität Hamburg, Autorin

Manfred Herrmann, Sammler und Steuerberater, HPTP GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Berlin

Kienzle, Jochen, Kunstsammler und Stiftungsvorstand der Kienzle Art Foundation, Berlin

Jun.-Prof. Dr. Nadine Oberste-Hetbleck, Jun.-Prof. für Kunstgeschichte und Kunstmarkt, Universität zu Köln, Institut für Kunstgeschichte Köln

Carla Orthen M.A., freie Kuratorin, Autorin, Lehrbeauftragte Akademie der Bildenden Künste Nürnberg

Joëlle Romba, Sammlerin und Expertin für Zeitgenössische Kunst, ROCCA STIFTUNG, Berlin

Thomas Rosenbaum, D'ART Art Handling Spedition GmbH, Köln, Berlin und München

Werner Tammen, Galerie Tammen & Partner, Berlin, und Vorstand Landesverband Berliner Galerien (LVBG)

Ulrike Voß, VOSS & FINE ART GmbH Insuranceservices, Berlin

Ramona Wegenast, Kunstbüro der Kunststiftung Baden-Württemberg, Stuttgart

Jan Winkelmann, Unternehmer an der Schnittstelle zwischen Kunst- und digitaler Welt, Berlin

Änderungen im Dozent/innenteam können sich trotz Zusage gerade wegen des langen Planungsvorlaufs ergeben.

GESPRÄCHSPARTNER/INNEN / PRAXISMODULE

BERLIN / Galerien und Sammlungen in Mitte und Tiergarten, u. a.:

Thomas Fischer, Galerie Thomas Fischer

Alexander Golya, Camera Work AG und CWC Gallery

Svenja Gräfin von Reichenbach, Deutsche Bank KunstHalle (angefragt)

Juerg Judin, Galerie Judin

Gerd Harry Lybke und **Astrid Hamm**, Galerie EIGEN + ART

Martin Mertens, Galerie Martin Mertens und MM Concept

Burkhard Riemschneider, neugerriemschneider

Julia Rust, me Collectors Room Berlin / Stiftung Olbricht

BADEN-WÜRTTEMBERG / Galerien aus Baden-Württemberg und anderen Regionen auf der art Karlsruhe, Galerien und Sammlungen im Stadtraum und näherem Umfeld, u. a.:

Alexandra Bosch, Alexandra Bosch fine art, Baden-Baden

Rita Burster, Galerie Knecht und Burster, Karlsruhe, und galerie burster, Berlin; Vorstandsmitglied Landesverband Galerien in Baden-Württemberg

Cyprian Brenner, Galerie Cyprian Brenner, Schwäbisch-Hall und Hüttlingen-Niederalfingen

Thomas Fuchs und **Andreas Pucher**, Galerie Thomas Fuchs, Stuttgart

Reinhold Maas, Galerie Reinhold Maas, Reutlingen

Mick Mende, Privatsammler, Herrenwies

Andrea Zehetbauer, zs art galerie, Wien

RHEINLAND / Galerien in Düsseldorf (Flingern und Carlstadt), Unternehmens- und Privatsammlungen u. a.:

Leoni Spiekermann, ARTGATE consulting & connecting the arts

Michael Beck, Beck & Eggeling International Fine Art

Dr. Hedda im Brahm-Droege, im Brahm-Droege und Jasper Hallmanns, Droege International Group AG

Thomas W. Rieger, Konrad Fischer Galerie

Petra Nostheide-Eycke, Galerie Petra Nostheide-Eycke

Dr. Rupert Pfab, Galerie Rupert Pfab

Petra Rinck, Petra Rinck Galerie

Zalar Kalantar und **Rolf Moritz Webeler**, Galerie am Meer

Florian Wethmar, Privatsammler

MODUL I / GRUNDLAGENMODUL

MENTALITÄT UND TENDENZEN DES KUNSTMARKTES

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe (Tag 1 und 2),
Kristian Jarmuschek (Tag 1)

2 Termine (19 UE): Mo/Di, 16./17.10.2017

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1

NEUE ENTWICKLUNGEN IM KUNSTBETRIEB

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

ERÖFFNUNG DES SEMINARS

Begrüßung / Ulrika Pooock, Weiterbildungszentrum
Vorstellung der Teilnehmer/innen

KUNSTMARKT HEUTE

- Galerie und Kunsthandlung im Betriebssystem Kunst
- Wettbewerb im Handel mit Kunst: Galerie, Kunsthandlung, Auktionshaus, Art Consultant
- Globalisierte Märkte
- Marktmacher
- Zwischen Kunstleidenschaft und -investment: Sammler heute
- Konkurrenz um Aufmerksamkeit

*EXKURSION: Besuch der Galerie Michael Haas
Gespräch mit Michael Haas*

TAG 2

KUNST ZWISCHEN WARE UND WAHRHEIT?!

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe

*EXKURSION: Besuch der Sammlung Joëlle und Eric Romba in der
ROCCA STIFTUNG, Gespräch mit Joëlle Romba*

AKTEURE IM KUNSTMARKT: SELBSTVERSTÄNDNIS UND PRAXIS

- Einführung: Rituelle Rhetorik im Kunstbetrieb
- Künstler: Mythos und öffentliches Bild
- Künstler/in – Galerist/in – Sammler/in: das Dreigestirn

*EXPERTIN ZU GAST: Vortrag und Diskussion mit
Dr. Harriet Häußler, Lehrbeauftragte Freie Universität Berlin,
Universität Hamburg, Autorin*

MODUL II / PRAXISMODUL

DER INTERNATIONALE KUNSTMARKT: BERLIN

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe (Tag 1 und 2),
Kristian Jarmuschek (Tag 1)

2 Termine (19 UE): Mo/Di, 13./14.11.2017

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1 UND TAG 2

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

KUNSTMARKT BERLIN

Berlin ist im letzten Jahrzehnt nach New York und noch vor London und Paris zum führenden Kunststandort avanciert. Die Metropole bietet international agierenden Künstler/innen, Galerien, Kurator/innen und Sammler/innen eine Plattform zum Austausch und ein Schaufenster.

IMPULS

- Der internationale Kunstmarkt Berlin:
Entwicklungen und Tendenzen

BLITZLICHTER AUF DEN KUNSTBETRIEB BERLIN

*PRAXISMODUL IN BERLIN: Gespräche mit Akteur/innen vor Ort
in Galerien, Privat- und Firmensammlungen rund um die Potsdamer
Straße in Tiergarten sowie die August- und Linienstraße in Mitte*

- Rollenverständnis im Kunstbetrieb
- Motivationen und Handlungsfelder
- Synergien und Konkurrenz
- Zukunftsaussichten
- Auswertung: Marktsituation und Standortbestimmung

Eine Übersicht der Gesprächspartner/innen finden Sie auf Seite 11.

MODUL III / GRUNDLAGENMODUL

RAHMENBEDINGUNGEN DES KUNSTMARKTES

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Béla von Raggamby

2 Termine (19 UE): Mo/Di, 4./5.12.2017

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1

RECHT UND STEUERN

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Béla von Raggamby

RECHTSFRAGEN BEI GALERIEGRÜNDUNG

- Firmenform / Rechtsform – GbR Kooperation und Haftung
- Künstlersozialversicherung
- Kommission, Folgerecht, Haftung
- Auftrag / Bestellung
- Galerie und Künstler – Verträge?
- Inhalt und Umfang von Urheberrechten
- Einräumung von Nutzungsrechten
- Steuerrecht

BEIM EXPERTEN ZU GAST UND EXKURSION: Erörterung von Steuerfragen mit Manfred Herrmann, HPTP GmbH Steuerberatungsgesellschaft und Gespräch mit dem Sammler über die Kunst in den Geschäftsräumen

TAG 2

RECHT UND VERSICHERUNG

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Béla von Raggamby

RECHTSFRAGEN IM GALERIEBETRIEB

- Kunstvermarktung - Kauf, Verkauf und Auktion
- Kunsthandel - „echt oder falsch?“
- Künstler/innenvertrag, Galerievertrag
- Rechtliches bei Vernissage und Ausstellung
- Einladung, Rahmenprogramm, Katalog, Website, Transport (Haftung, Versicherung)
- Ausstellungsvertrag
- Adressenschutz
- Versicherung

EXPERTIN ZU GAST: Vortrag und Gespräch zu Versicherungsfragen mit Ulrike Voß, VOSS & FINE ART GmbH Insuranceservices

EXKURSION: Gespräch zum Thema Arthandling in der Kunstspekulation D'ART mit Thomas Rosenbaum, Geschäftsführer

MODUL IV / GRUNDLAGENMODUL

GRÜNDUNG UND STRATEGIE

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

2 Termine (19 UE): Mo/Di, 15./16.1.2018

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1

PROGRAMM UND POSITIONIERUNG

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

GESCHÄFTSMODELL UND ANGEBOT

- Motivation und Marktrealität
- Kunstmarktsegmente: Potenzial, Konkurrenz, Kunden
- Portfolio: Kunstangebot und Dienstleistungen
- Geschäftsmodelle im Handel mit Kunst

EXKURSION: Besuch der Galerie Tammen & Partner, Gespräch mit Werner Tammen

TAG 2

GALERIEPRAXIS UND FINANZIERUNG

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

PREISPOLITIK

- Preise: Entwicklungen und Trends
- Preisbildende Faktoren, Preissetzung und Marktpflege
- Preisrecherchen im weltweiten Markt
- Rabatte: Sammler/innen, Sammlungen und Verkauf von mehreren Werken

VERTRIEBSWEGE: CHARAKTERISTIKA UND KOSTEN

- Galerie: Geschäfte am Standort
- Kunstmesse: Vorteile und Tücken auf großem Parkett
- Internetgalerie: Kunst virtuell

EXKURSION: Besuch der Kienzle Art Foundation Gespräch mit Jochen Kienzle, Sammler und Stiftungsvorstand

MODUL V / PRAXISMODUL

DER MITTELSTÄNDISCHE KUNSTMARKT: BADEN-WÜRTTEMBERG

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe

2 Termine (19 UE): Do/Fr, 22./23.2.2018

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1 UND TAG 2

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe

KUNSTMARKT BADEN-WÜRTTEMBERG

Kunst ist in Baden-Württemberg tief im bürgerlichen Bildungsverständnis verankert. Dafür spricht schon die größte Dichte an Kunstvereinen in der gesamten Bundesrepublik. Das Sammeln hat im mittelständischen Unternehmertum eine lange Tradition. Malerei und Kleinplastik haben nach wie vor die größte Aufmerksamkeit; gekauft wird in kleineren und mittleren Margen, aber nachhaltig. Die Kunstmesse art Karlsruhe hat sich auf diesen Markt eingestellt.

IMPULS

- Der mittelständische Kunstmarkt Baden-Württemberg: Entwicklungen und Tendenzen

EXPERTIN ZU GAST: Ramona Wegenast, Leitung Kunstbüro der Kunststiftung Baden-Württemberg

BLITZLICHER AUF DEN KUNSTBETRIEB

PRAXISMODUL IN KARLSRUHE: Gespräche mit Galerist/innen aus Baden-Württemberg und anderen Bundesländern auf der Kunstmesse art Karlsruhe und mit Akteur/innen vor Ort in Galerien und Privatsammlungen in Karlsruhe, Baden-Baden und Herrenwies

- Rollenverständnis im Kunstbetrieb
- Motivationen und Handlungsfelder
- Synergien und Konkurrenz
- Zukunftsaussichten
- Auswertung: Marktsituation und Standortbestimmung

Eine Übersicht der Gesprächspartner/innen finden Sie auf Seite 11.

MODUL VI / PRAXISMODUL

DER TRADITIONSREICHE KUNSTMARKT: RHEINLAND

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe

2 Termine (19 UE): Mo/Di, 5./6.3.2018

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1 UND TAG 2

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe

KUNSTMARKT RHEINLAND

Das Rheinland ist seit den 1960er Jahren mit der Kunstakademie Düsseldorf und der in Köln begründeten allerersten Kunstmesse zum wichtigen Zentrum innerhalb des westlichen Kunstmarktes herangereift. Galerien agieren seither in engem Zusammenspiel mit den vielen im Ballungsraum ansässigen Museen, Privat- und Unternehmenssammlungen.

IMPULS

- Der traditionsreiche rheinische Kunstmarkt: Entwicklungen und Tendenzen

EXPERTIN ZU GAST: Jun.-Prof. Dr. Nadine Oberste-Hetbleck, Jun.-Prof. für Kunstgeschichte und Kunstmarkt, Universität zu Köln, Institut für Kunstgeschichte Köln

BLITZLICHER AUF DEN KUNSTBETRIEB

PRAXISMODUL IN DÜSSELDORF: Gespräche mit Akteur/innen vor Ort in Galerien in Flingern und Carlstadt, in Privat- und Unternehmenssammlungen

- Rollenverständnis im Kunstbetrieb
- Motivationen und Handlungsfelder
- Synergien und Konkurrenz
- Zukunftsaussichten
- Auswertung: Marktsituation und Standortbestimmung

Eine Übersicht der Gesprächspartner/innen finden Sie auf Seite 11.

MODUL VII / GRUNDLAGENMODUL

GALERIEBETRIEB UND KOMMUNIKATION

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

2 Termine (19 UE): Mo/Di, 9./10.4.2017

1. Tag: 10.00-19.00 Uhr / 2. Tag: 10.00-18.00 Uhr

TAG 1

DIE GALERIE

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe, Kristian Jarmuschek

DAS GESICHT DER GALERIE

- Standort: Lauflage, Alleinlage
- Einrichtung von Galerie und Lager
- Personalplanung und Ausbildung

EXPERTE ZU GAST: Erörterung Nutzung von Online-Tools und -Services für die Galeriearbeit mit Jan Winkelmann, Unternehmer an der Schnittstelle zwischen Kunst- und digitaler Welt

AUSSTELLUNGSMANAGEMENT

- Jahres- und Ausstellungsplanung
 - Trend „Kuratieren“: vergleichende Betrachtung von Ausstellungen in freien Projekten, in Galerien und auf Messen
- EXPERTIN ZU GAST: Vortrag und Übung zur Ausstellungsgestaltung mit Carla Orthen, M.A., Kuratorin, Autorin, Lehrbeauftragte Akademie der Bildenden Künste Nürnberg*

TAG 2

KUNDE UND KOMMUNIKATION

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe

ERSTKONTAKT

- Adressgewinnung und Kontaktaufnahme
- Kundengewinnung und Marktaufbau
- Motivationen zum Kunstkauf
- Kommunikation mit Sammler/innen: Kommunikationspolitik, Kommunikationsmaterial, persönlicher Kontakt, Messe

KUNDEN: ZIELGRUPPEN UND LEBENSZYKLEN

- Kundenbindung
- Marketing und Kunst
- Strategisches Netzwerken

Ausgabe der Zertifikate und get-together der Referent/innen und Seminarteilnehmer/innen beim gemeinsamen Essen/Kaffeetrinken

TEILNAHMEBEDINGUNGEN UND GEBÜHREN

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich innerhalb der in der Ankündigung des jeweiligen Weiterbildungsangebotes genannten Frist per Online-Anmeldeformular oder schriftlich durch Übersendung des unterzeichneten Anmeldeformulars per Post, Fax oder E-Mail an. Entscheidend für die Einhaltung der Frist ist der Eingang der Anmeldung beim Weiterbildungszentrum. Bitte berücksichtigen Sie die in den Ankündigungen enthaltenen Hinweise zu den Teilnahmevoraussetzungen. Mit Übersendung des Anmeldeformulars erkennen Sie diese Teilnahmebedingungen an. Die Anmeldung zu der ausgewählten Veranstaltung ist zu den angegebenen Konditionen verbindlich. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie per Mail eine Eingangsbestätigung. Beschäftigte der Freien Universität Berlin reichen bitte zusätzlich die Stellungnahme der Beschäftigungsstelle ein.

TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Sie erhalten die verbindliche Zusage, sobald ausreichend Anmeldungen für die Veranstaltung vorliegen. Eine Zu- oder Absage für die Teilnahme an der Veranstaltung wird i. d. R. vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn per Mail übersandt.

Bei modularen Programmen gilt: Die Teilnahme an einzelnen Modulen ist möglich, soweit nach der Berücksichtigung aller Anmeldungen für das komplette Programm noch freie Plätze vorhanden sind.

Die verbindliche Vereinbarung über die Teilnahme kommt mit Zugang der Teilnahmebestätigung zustande.

TEILNAHMEGEBÜHREN

EINZELMODUL: 420,- €

ZERTIFIKATSPREIS, ALLE 7 MODULE: 2.940,- €

10% RABATT bei Vorauszahlung des Gesamtpreises: **2.646,- €**

5% RABATT bei Buchung aller Module und Staffelpzahlung: **2.793,- €**

25% RABATT Ermäßigung auf den Zertifikatspreis für Arbeitslose nach Rücksprache

ZERTIFIKAT UND LEISTUNGSNACHWEIS

Der Erwerb des Zertifikats setzt die Anwesenheit an 7 Modulen (14 Seminartagen) und darüber hinaus eine vorbereitende Recherche zu ausgewählten Gesprächspartner/innen im Gesamtumfang von ca. 6 Stunden voraus. Die Teilnehmer/innen einzelner Module erhalten eine Teilnahmebescheinigung

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen zahlen Sie bitte das Entgelt innerhalb von zwei Wochen nach Rechnungseingang und Zugang der Teilnahmebestätigung auf das in der Rechnung angegebene Konto. Der Betrag beinhaltet die Kosten für die Teilnahme an der Veranstaltung und die Veranstaltungunterlagen. Besteht für Beschäftigte die Zusage, dass die jeweilige Beschäftigungsstelle die Zahlung des Teilnahmeentgeltes übernimmt, muss dies umgehend innerhalb der Anmeldung angezeigt werden.

RÜCKTRITT

Sofern kein/e Nachrücker/in den Platz einnimmt, ist ein Rücktritt bis fünf Arbeitstage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Der Rücktritt von der Vereinbarung muss schriftlich erfolgen. Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen fallen bei einem Rücktritt, soweit nicht ein/e Nachrücker/in den Platz einnimmt, folgende Kosten an:

Rücktritt bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn: Bearbeitungspauschale 20,- €.

Rücktritt bis 5 Arbeitstage vor Veranstaltungsbeginn: 50% des Teilnahmeentgelts.

Bei Nichtteilnahme ohne vorherigen wirksamen Rücktritt fallen bei kostenpflichtigen Veranstaltungen 100% des Teilnahmeentgeltes an.

DURCHFÜHRUNG

Ein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung besteht nicht. Das Weiterbildungszentrum behält sich Änderungen im Programmablauf und bei den angekündigten Dozentinnen und Dozenten vor. Im Falle einer Absage werden bereits bezahlte Teilnahmeentgelte dann erstattet, wenn ein Ersatztermin nicht möglich ist oder der angebotene Ersatztermin von Ihnen nicht wahrgenommen werden kann. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Kommt eine Veranstaltung aufgrund Nichterreichens der Teilnehmerzahl nicht zustande oder fällt die Veranstaltung aus anderen unvorhergesehenen Gründen aus, werden Sie hierüber umgehend informiert und mögliche bereits gezahlte Entgelte werden unverzüglich zurückerstattet. Ein Anspruch auf Erstattung weiterer Kosten besteht nicht.

AUSSCHLUSS VON DER TEILNAHME

Aus wichtigem Grund (z.B. Zahlungsverzug, Störung der Veranstaltung, Gefährdung Dritter) ist das Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin berechtigt, Teilnehmer/innen von der Teilnahme an Veranstaltungen auszuschließen.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Das Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin haftet nur im Fall von Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit für Schäden. Die Haftung ist der Höhe nach begrenzt auf den vorhersehbaren Schaden. Diese Haftungsbeschränkung gilt nicht bei der Verletzung von Gesundheit, Körper oder Leben der Teilnehmerin / des Teilnehmers.

BILDUNGSURLAUB

Die Veranstaltungen sind gemäß Berliner Bildungsurlaubsgesetz (BiUrlG, §11) als Bildungsurlaub anerkannt. Teilnehmer/innen anderer Bundesländer empfehlen wir, sich vor Beantragung eines Bildungsurlaubs bei ihrem zuständigen Bildungsministerium beraten zu lassen.

DATENSCHUTZ

Ihre personenbezogenen Daten werden ausschließlich zum Zweck der Veranstaltungsabwicklung verwendet. Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nicht.

ANMELDEFORMULAR

Frau Herr

Name, Vorname

Straße

Postleitzahl, Ort

Telefon

Geburtsdatum

Ausgeübte Tätigkeit

Mail

Hiermit melde ich mich zu folgenden Modulen an:

- MODUL I / GRUNDLAGENMODUL: 16./17.10.2017**
Mentalität und Tendenzen des Kunstmarktes
- MODUL II / PRAXISMODUL: 13./14.11.2017**
Kunstmarkt Berlin
- MODUL III / GRUNDLAGENMODUL: 4./5.12.2017**
Rahmenbedingungen des Kunstmarktes
- MODUL IV / GRUNDLAGENMODUL: 15./16.1.2018**
Gründung und Strategie
- MODUL V / PRAXISMODUL: 22./23.2.2018**
Kunstmarkt Baden-Württemberg
- MODUL VI / PRAXISMODUL: 5./6.3.2018**
Kunstmarkt Rheinland
- MODUL VII / GRUNDLAGENMODUL: 9./10.4.2018**
Galeriebetrieb und Kommunikation

Abschlussziel:

- TEILNAHMEBESCHEINIGUNG**
- ZERTIFIKAT** (Teilnahme an den Modulen I-VII)

Bitte füllen Sie auch die Rückseite aus 

Gewünschte Zahlungsmodalität:

VORAUSZAHLUNG DES GESAMTPREISES
 JEDES MODUL SEPARAT

Ich bin mit der Speicherung meiner Kontaktdaten zur Nutzung im Seminarkontext bis auf Widerruf einverstanden.

Ich habe die Teilnahmebedingungen, zur Kenntnis genommen und erkenne sie an.

Ich bin einverstanden, dass die auf dem Anmeldeformular angegebene E-Mail-Adresse zur Registrierung bei der Online-Lernplattform der Freien Universität Berlin, Blackboard, benutzt werden darf.

Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie diese Anmeldung an:

 *Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin
oder per Fax an: 030 / 838 4 514 72
oder per Mail an: mik@weiterbildung.fu-berlin.de*

HERAUSGEBER

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin

KONZEPT UND INHALTLICHE LEITUNG

Dr. Friederike Hauffe,
Kunstagentur Friederike Hauffe

BILDUNGSREFERENTIN

Ulrika Poock

SACHBEARBEITUNG / ANMELDUNG

Gertrud Ranner

IN KOOPERATION MIT



Kunststiftung
Baden-Württemberg

KUNST.
BÜRO

LAYOUT

Karen Olze, Produkt und Grafik Design
Murat Koçyigit

UMSCHLAGFOTO

© Nongkran_ch /istockphoto.com

DRUCK

Spreadruck Berlin

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

Der Kunstmarkt erfährt in den vergangenen Jahren viel Aufmerksamkeit. Auf Auktionen erzielte Rekordpreise und Fälscher-skandale sorgen für Schlagzeilen. Diese bilden jedoch nicht annähernd das eigentliche Geschehen ab. Das Weiterbildungsprogramm MANAGEMENT IM KUNSTMARKT bietet hier eine realitätsnahe Orientierung. Es richtet sich an Gründer/innen, Galeriemitarbeiter/innen und andere Akteur/innen im Kunstmarkt.

In bewährter Weise bezieht der 16. Durchgang des Programms in sieben Modulen neben der Galerie und Sammlungen auch den Kunsthandel mit ein. Vier „Grundlagenmodule“ geben Einblick in themenrelevante geschichtliche, rechtliche sowie steuerliche Fragestellungen und zeigen auf, wie sich ein Geschäftskonzept im Kunstmarkt von der Idee bis zur Kommunikation entwickeln lässt. In den drei „Praxismodulen“ werden unterschiedliche Kunstmärkte vor Ort mit zahlreichen Gesprächspartnern typologisch vorgestellt: Der internationale Kunstmarkt wird am Beispiel Berlins analysiert, der traditionsreiche Kunstmarkt im Rheinland am Beispiel Düsseldorfs sowie der mittelständische Kunstmarkt in Baden-Württemberg am Beispiel von Karlsruhe und seiner Messe. Die Dozent/innen bieten den Teilnehmer/innen neben ihrer Expertise ein erstes Netzwerk im Kunstmarkt.

WEITERBILDUNGSZENTRUM

Freie Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin

BILDUNGSREFERENTIN

Ulrika Poock
Mail: ulrika.poock@fu-berlin.de

SACHBEARBEITUNG / ANMELDUNG

Gertrud Ranner
Mail: gertrud.ranner@fu-berlin.de

Tel: 030 / 838 514 77 / 72
Fax: 030 / 838 4 514 77 / 72

www.fu-berlin.de/wbz/mik