



# Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit von Jugendlichen in der Kultur- und Kreativwirtschaft

Projektnummer: 2022-1-CY02-KA220-YOU-000086328

## Handbuch für unternehmerische Fähigkeiten Thema Bildende Kunst Fallstudien, Tipps und Tricks WP2/A5

Ausgabedatum: 11/10/2023

Verfasst von: Mehmet Altunbas

Partnerorganisation: ILA

Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können für diese verantwortlich gemacht werden.

## Zusammenfassung

Durch die Erkundung der Industrie für bildende Künste anhand von Fallstudien und praktischen Empfehlungen liefert dieses Dokument eine reichhaltige Darstellung von Erfolg, Innovation und Anpassung. Der erfolgreiche Wechsel von Aether Studios zur digitalen Kunst zeigt das Potenzial traditioneller Künstler:innen, sich neue Technologien zunutze zu machen, und unterstreicht die Notwendigkeit der Anpassungsfähigkeit in der künstlerischen Praxis. Das Beispiel Artisan Hub veranschaulicht die transformative Kraft von Online-Marktplätzen und zeigt auf, wie digitale Plattformen die Reichweite vergrößern und den Zugang zum Kunstmarkt demokratisieren können. Canvas & Chrome veranschaulicht den heiklen Akt, ein Erbe aufrechtzuerhalten und sich gleichzeitig auf dem modernen Kunstmarkt zurechtzufinden, ein Gleichgewicht zwischen Tradition und Innovation zu finden und das geschichtsträchtige Erbe einer Marke zu bewahren, während sie in die digitale Welt vorstößt.

Aus diesen Narrativen ergeben sich umsetzbare Empfehlungen für Künstler:innen und Fachkräfte der Branche. Künstler:innen werden ermutigt, ihre Medien und Techniken zu diversifizieren, um ihre Anpassungsfähigkeit und Resilienz zu fördern. Das Dokument unterstreicht die Bedeutung der Auseinandersetzung mit dem Markt und plädiert für eine starke digitale Präsenz und strategisches Marketing, um eine persönliche Marke aufzubauen und eine transparente Preisstrategie zu entwickeln. Es hebt auch die Rolle von Kritik und Analyse bei der Verfeinerung der Kunst hervor und empfiehlt regelmäßiges Feedback und ein Verständnis der Symbolik in der Kunst als Instrumente für Wachstum. Darüber hinaus wird die Notwendigkeit unterstrichen, sich bewusst in der rechtlichen Landschaft zu bewegen, um den Schutz der eigenen Arbeit und die Einhaltung ethischer Standards zu gewährleisten.

Abschließend unterstreicht das Dokument, dass der Erfolg in der bildenden Kunst von der Fähigkeit einzelner Künstler:innen abhängt, sich an Markttrends anzupassen, ein globales Publikum anzusprechen und Chancen zu maximieren, während sie ihrer kreativen Vision treu bleiben. Die Kombination von Erkenntnissen aus den Fallstudien mit pragmatischen Strategien bietet einen Leitfaden für Künstler:innen, die sich mit Zuversicht und Erfahrung in der komplexen Welt der bildenden Kunst bewegen wollen.

[The EPICURIOUS Entrepreneurship Skills Manual](#) © 2023 by [The Consortium of the EU Co-Funded Project "EPICURIOUS"](#) is licensed under [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0](#)

[International](#)



## Inhalt

Zusammenfassung	1
1. Einführung	3
2. Fallstudien	3
2.1 Die Entwicklung von Aether Studios: Auf dem Weg zur digitalen Kunstfertigkeit	3
2.2 ARTISANHUB: Revolution des Kunsthandels im digitalen Zeitalter	4
2.3 CANVAS & CHROME: Umgang mit künstlerischem Erbe auf dem modernen Markt	5
3. Tipps & Tricks/ Praktische Empfehlungen im Bereich der bildenden Kunst	7
3.1 Kunstschaffen und Technik	7
3.2 Dynamik des Kunstmarktes	7
3.3 Marketing und Markenbildung	7
3.4 Kunstkritik und -analyse	7
3.5 Rechtliche und ethische Überlegungen	7
3.6 Bewältigung von Herausforderungen	8
3.7 Chancenmaximierung	8

## 1. Einleitung

In diesem Abschnitt werden drei Fallstudien vorgestellt, die jeweils ein Beispiel für Erfindungsreichtum und Anpassung im Bereich der bildenden Kunst darstellen. Diese Studien beschreiben den Weg verschiedener Unternehmen in der Kunstwelt, von digitalen Vorreitern bis hin zu traditionellen Unternehmen, die sich dem neuen digitalen Zeitalter stellen. Wir stellen den nahtlosen Übergang von Aether Studios hin zur digitalen Kunst vor und zeigen, welches Potenzial in der Verschmelzung von klassischer Kunst und moderner Technologie steckt. Es folgt die Geschichte von ArtisanHub, welche die Macht digitaler Plattformen aufzeigt, die den Zugang und die Sichtbarkeit von Künstler:innen weltweit revolutionieren. Die Geschichte von Canvas & Chrome erzählt vom heiklen Tanz zwischen der Bewahrung eines ehrwürdigen Vermächtnisses und der Einführung moderner Geschäftspraktiken in einem zunehmend onlinebasierten Markt.

Diese Fallstudien werden von praktischen Empfehlungen begleitet, die in umsetzbare Strategien für Künstler:innen und Kunstschaaffende umgewandelt wurden. Diese Leitlinien sollen den Künstler:innen unterschiedliche Taktiken an die Hand geben, mit denen sie ihre künstlerische Entwicklung fördern, effektiv mit dem Markt in Kontakt treten und die kommerziellen Aspekte ihrer Arbeit selbstbewusst angehen können. Von der Entwicklung einer persönlichen Marke bis hin zu rechtlichen Überlegungen bieten diese Empfehlungen ein Toolkit für den Aufbau einer soliden Präsenz im Bereich der bildenden Kunst.

Die folgenden Fallstudien und Empfehlungen sind mehr als Narrative und Ratschläge; sie sind eine Einladung zur Innovation, Anpassung und zum Erfolg in der dynamischen Landschaft der bildenden Kunst. Sie sollen Kunstschaaffende dazu inspirieren und ihnen dabei helfen, ihr volles Potenzial in dieser dynamischen Branche auszuschöpfen.

## 2. Fallstudien

### 2.1 Die Entwicklung von Aether-Studios: Auf dem Weg zur digitalen Kunstfertigkeit

Die Fallstudie Aether Studios dient als praktisches Beispiel dafür, wie sich traditionelle Kunststudios an den technologischen Wandel anpassen, ihren kreativen Horizont erweitern und die Komplexität des modernen Kunstmarktes bewältigen können.

#### Kontext

Aether Studios, ein einst kleines Kunststudio, hat sich zu einem bekannten Namen in der digitalen Kunstszene entwickelt. Ursprünglich konzentrierte sich das Studio auf traditionelles Malen und Zeichnen, erkannte aber den wachsenden Trend zur digitalen Kunst und das Potenzial, mit diesem Medium ein größeres Publikum zu erreichen.

#### Die wichtigsten Akteur:innen

**Alex Mercer:** Gründer und leitender Künstler von Aether Studios, mit einem Hintergrund in bildender Kunst und einer Leidenschaft für digitale Innovation.

**Jamie Chen:** Ein Spezialist für digitale Kunst, der von Aether Studios eingestellt wurde, um den Übergang zu digitalen Medien anzuführen.

**Gemeinschaft der Kunstenthusiast:innen:** Ein Kollektiv von Kunstliebhaber:innen und Technikbegeisterten, die den Weg von Aether Studios verfolgen und unterstützen.

### Ziele

- Erfolgreicher Übergang von traditionellen Kunstmedien hin zur Integration digitaler Techniken ohne Verlust der einzigartigen künstlerischen Identität des Studios.
- Etablierung von Aether Studios als führendes Unternehmen im Bereich der digitalen Kunst, bekannt für innovative Techniken und fesselnde visuelle Narrative.
- Überwindung von Marktwiderstand und Skepsis gegenüber der digitalen Kunst als legitime und wertvolle Form des kreativen Ausdrucks.

### Erfolgsgeschichte

Der Vorstoß des Studios in die Welt der digitalen Kunst begann mit der Serie „The Urban Tapestry“, in der traditionelle Maltechniken mit digitalen Tools kombiniert wurden, um eine nahtlose Verschmelzung alter und neuer Kunstformen zu schaffen. Diese Serie wurde nicht nur von der Kritik für ihren innovativen Ansatz gelobt, sondern war auch kommerziell erfolgreich und markierte einen Wendepunkt für Aether Studios.

### Herausforderungen

- Technische Lernkurve: Die Studiokünstler:innen, darunter auch Alex, mussten ein intensives Training zur Beherrschung neuer Software und digitaler Tools absolvieren, was einen erheblichen Unterschied zu ihrer Erfahrung mit traditionellen Medien darstellte.
- Marktakzeptanz: Das Überzeugen traditioneller Kunstsammler:innen zur Investition in digitale Kunstwerke stellte eine große Herausforderung dar und erforderte gezielte Bildungs- und Marketingstrategien.
- Fragen der Authentizität und Reproduzierbarkeit: Berücksichtigung von Bedenken hinsichtlich der Reproduzierbarkeit digitaler Kunst und Einrichtung eines Systems zur Authentifizierung und Begrenzung von Auflagen digitaler Werke.

## 2.2 ARTISANHUB: Revolution des Kunsthandels im digitalen Zeitalter

Die Fallstudie ArtisanHub ist ein Beispiel für ein erfolgreiches Unternehmen im Bereich der bildenden Kunst, das sich den Herausforderungen des digitalen Marktplatzes stellt, Künstler:innen unterstützt und die sich weiterentwickelnden Anforderungen von Kunstsammler:innen erfüllt.

### Kontext

ArtisanHub ist eine bahnbrechende Online-Plattform, die die Kluft zwischen talentierten, unentdeckten Künstler:innen und einem globalen Publikum überbrücken soll. ArtisanHub wurde als Reaktion auf die begrenzten Möglichkeiten für unabhängige Künstler:innen in traditionellen

Galerien gegründet und hat sich zu einem führenden Marktplatz für verschiedene Formen bildender Kunst entwickelt.

### **Die wichtigsten Akteur:innen**

**Elena Rodriguez:** Gründerin von ArtisanHub, angetrieben von ihrer Vision, den Kunstmarkt für Künstler:innen jeglichen Hintergrunds zu demokratisieren.

**Unabhängige Künstler:innen:** Ein Kollektiv von Künstler:innen, die mit ArtisanHub eine Plattform gefunden haben, um ihre Werke einem weltweiten Publikum zu präsentieren und zu verkaufen.

**Sammler:innen und Kunstinteressierte:** Eine wachsende Gemeinschaft, die einzigartige Originalkunst schätzt und das Ökosystem durch Käufe über die Plattform unterstützt.

### **Ziele**

- Unabhängigen Künstler:innen soll ein direkter Zugang zum globalen Kunstmarkt ermöglicht werden, indem die traditionellen Zugangsbarrieren umgangen werden.
- Schaffung eines nachhaltigen Geschäftsmodells, das Künstler:innen finanziell unterstützt und gleichzeitig den Erwerb von Kunst barrierefreier und erschwinglicher macht.
- Einsatz von Technologie zur Authentifizierung von Kunstwerken und zum Schutz des geistigen Eigentums, um das Vertrauen der Käufer:innen und die Rechte der Künstler:innen zu gewährleisten.

### **Erfolgsgeschichte**

ArtisanHub erlangte internationale Anerkennung mit seinen „Virtual Gallery Launches“, einer Reihe von Online-Veranstaltungen, bei denen neue Künstler:innen und ihre Sammlungen auf der Plattform vorgestellt wurden. Diese Veranstaltungen nutzten immersive Technologie, um fesselnde virtuelle Erlebnisse zu schaffen, was zu Rekordverkäufen und erhöhter Sichtbarkeit für die vorgestellten Künstler:innen führte.

### **Herausforderungen**

- Vertrauen und Qualitätssicherung: Aufbau von Vertrauen bei den Käufer:innen, die in Kunstwerke investieren, die sie nicht persönlich in Augenschein genommen haben, was solide Qualitätskontrollen und Rückgabebedingungen erfordert.
- Bindung und Zufriedenheit der Künstler:innen: Gewährleistung einer fairen Vergütung und kreativen Freiheit für Künstler:innen bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der Rentabilität und des Wachstums der Plattform.
- Marktsättigung: Abgrenzung von ArtisanHub von anderen Online-Kunstmarktplätzen und Beibehaltung des einzigartigen Wertangebots bei gleichzeitigem Wachstum der Plattform.

## 2.3 CANVAS & CHROME: Umgang mit künstlerischem Erbe auf dem modernen Markt

Die Fallstudie Canvas & Chrome ist ein aufschlussreiches Beispiel dafür, wie sich etablierte Kunstinstitutionen an das digitale Zeitalter anpassen können, indem sie ein Gleichgewicht zwischen der Bewahrung des künstlerischen Erbes und innovativen Geschäftsmodellen herstellen, um auf dem zeitgenössischen Markt für visuelle Kunst erfolgreich zu sein.

### Kontext

Canvas & Chrome ist eine familiengeführte Galerie mit einer langen Geschichte, die für die Kuratierung impressionistischer und moderner Kunst bekannt ist. Angesichts des digitalen Wandels des Kunstmarktes wollte die Galerie ihre Präsenz auf neue Sammler:innen und ein jüngeres Publikum ausweiten und gleichzeitig ihren Ruf für Exklusivität und hochwertige Kunstwerke bewahren.

### Die wichtigsten Akteur:innen

**Isabella Cortez:** Eigentümerin in dritter Generation, entschlossen, die Galerie zu modernisieren und gleichzeitig ihr Erbe zu bewahren.

**Kunstkurator:innen:** Ein engagiertes Team von Kunsthistoriker:innen und Marktanalytiker:innen, die ein Gleichgewicht zwischen der Kuratierung klassischer Werke und der Aufnahme zeitgenössischer Werke herstellen.

**Team für technische Innovation:** Spezialist:innen, die mit der Digitalisierung der Sammlung der Galerie und der Schaffung einer Online-Präsenz betraut sind, die das hohe Ansehen der Galerie widerspiegelt.

### Ziele

- Der erfolgreiche Übergang einer traditionell physischen Galerie in die digitale Welt, ohne das Erbe der Marke zu verwässern.
- Gewinnung neuer Sammler:innen und Aufklärung über den Wert historischer Kunstwerke mithilfe moderner Marketingtechniken.
- Aufbau einer robusten Online-Verkaufsplattform, die die Essenz der physischen Galerieerfahrung einfängt.

### Erfolgsgeschichte

Das Veranstaltungshighlight von Canvas & Chrome, „Renaissance of the Masters“, bot digitalisierte Ausstellungen seltener Stücke und nutzte augmentierte Realität, um immersive Erfahrungen zuhause zu ermöglichen. Diese Veranstaltung zog nicht nur beträchtlichen Online-Verkehr an, sondern führte auch zu einem deutlichen Anstieg der virtuellen Verkäufe, insbesondere bei internationalen Käufer:innen.

### Herausforderungen



- 
- Digitale Bindung: Das Ansprechen von Kund:innen, die an die taktile Erfahrung der Kunstbetrachtung gewöhnt sind, erfordert den innovativen Einsatz von Technologie, um die physische Erfahrung zu simulieren.
  - Aufrechterhaltung der Online-Exklusivität: Bewahrung des exklusiven und luxuriösen Charakters der Galerie in einem Online-Raum, der in der Regel eine breite Zugänglichkeit fördert.
  - Logistik und Sicherheit: Entwicklung eines sicheren Systems für Online-Zahlungen und die Lieferung von Kunstwerken, das die Sicherheit und Authentizität hochwertiger Kunstwerke während des Transports gewährleistet.



## 3. Tipps & Tricks / Praktische Empfehlungen im Bereich der bildenden Kunst

### 3.1 Kunstschaffen und Technik

- Diversifizierung von Medien: Experimentieren Sie mit verschiedenen Medien. Wechseln Sie von traditionellen Formen wie Malen und Zeichnen zu modernen Praktiken wie digitaler Kunst, um Ihre Fähigkeiten und Ihren kreativen Ausdruck zu erweitern.
- Beherrschung von Techniken: Konzentrieren Sie sich auf die Beherrschung einiger weniger Schlüsseltechniken in Ihrem gewählten Medium. Bei Maler:innen könnte es sich dabei um Schichten oder Lasur handeln, bei Bildhauer:innen um Schnitzen oder Schweißen. Qualität übertrumpft oft die Quantität der künstlerischen Fähigkeiten.
- Iterativer Prozess: Behandeln Sie jedes Kunstwerk als einen iterativen Prozess. Entwerfen Sie Skizzen, Prototypen und überarbeiten Sie sie ständig. Nehmen Sie Feedback an und seien Sie bereit, Ihre Arbeit anzupassen, wenn sie sich weiterentwickelt.

### 3.2 Dynamik des Kunstmarktes

- Marktforschung: Informieren Sie sich über Markttrends und darüber, welche Kunstformen gefragt sind. Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Arbeit an die Marktpräferenzen anzupassen, ohne Ihre künstlerische Integrität zu gefährden.
- Online-Präsenz: Schaffen Sie sich eine starke Online-Präsenz mittels einer professionellen Website und Plattformen in den sozialen Medien, um ein globales Publikum zu erreichen und am digitalen Kunstmarkt mitzuwirken.
- Vernetzung: Besuchen Sie Kunstmessen, Ausstellungen und Online-Foren. Der Aufbau von Beziehungen zu anderen Künstler:innen, Galerien und Sammler:innen ist entscheidend für den Markterfolg.

### 3.3 Marketing und Markenbildung

- Persönliches Branding: Entwickeln Sie eine starke persönliche Marke, die Ihren einzigartigen Stil und Ihre Botschaft widerspiegelt. Führen Sie eine konsistente Kommunikation über alle Plattformen und Kunstwerke hinweg.
- Ansprechendes Portfolio: Verwalten Sie ein aktuelles Portfolio, in dem Sie eine Auswahl Ihrer Arbeiten präsentieren. Verwenden Sie hochwertige Bilder und fügen Sie Beschreibungen hinzu, die die Geschichte hinter jedem Werk erzählen.
- Preisstrategie: Entwickeln Sie eine klare Preisstrategie, basierend auf Ihrem Zeitaufwand, Ihren Materialien und Ihrer Marktposition. Seien Sie bei der Preisgestaltung transparent, um das Vertrauen der Kund:innen aufzubauen.

### 3.4 Kunstkritik und -analyse

- Auseinandersetzung mit Kunstkritik: Lernen Sie die Sprache der Kunstkritik, um sowohl die Arbeiten anderer zu kritisieren als auch sie auf Ihre eigenen Werke anzuwenden. Wenn Sie verstehen, wie Kunst zu bewerten ist, können Sie Ihre künstlerische Praxis verbessern.

- Suche nach Feedback: Holen Sie sich regelmäßig konstruktive Kritik von Gleichgesinnten und Mentor:innen ein. Nutzen Sie das Feedback, um Ihre Arbeit und Ihren Ansatz zu verfeinern.

### 3.5 Rechtliche und ethische Überlegungen

- Verständnis des Urheberrechts: Machen Sie sich mit den Urheberrechtsgesetzen vertraut und erfahren Sie, wie diese Ihre Werke schützen. Stellen Sie sicher, dass alle Ihre Arbeiten ordnungsgemäß dokumentiert und gegebenenfalls registriert sind.
- Verträge: Verwenden Sie bei Aufträgen, Verkäufen und Ausstellungen immer Verträge. Klare Vereinbarungen verhindern Missverständnisse und schützen Ihre Rechte.
- Ethische Praktiken: Verpflichten Sie sich zu ethischen Praktiken, indem Sie Authentizität und Transparenz bei Transaktionen gewährleisten und das geistige Eigentum anderer respektieren.

### 3.6 Bewältigung von Herausforderungen

- Anpassungsfähigkeit: Die Kunstindustrie ist dynamisch. Seien Sie darauf vorbereitet, Ihre Strategie als Reaktion auf neue Trends und Technologien anzupassen.
- Widerstandsfähigkeit: Ablehnung und Kritik sind Teil der Kunstwelt. Kultivieren Sie Ihre Widerstandsfähigkeit, indem Sie sich auf kontinuierliche Verbesserungen und langfristige Ziele konzentrieren.
- Bildung: Hören Sie nie auf zu lernen. Besuchen Sie Workshops, Kurse und Seminare, um sich über neue Techniken, Medien und Geschäftspraktiken auf dem Laufenden zu halten.

### 3.7 Chancenmaximierung

- Kollaborationen: Suchen Sie nach Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Die Zusammenarbeit mit anderen kann neue kreative Wege und Marktchancen eröffnen.
- Stipendien und Künstlerresidenzen: Bewerben Sie sich für Stipendien, Künstlerresidenzen und Wettbewerbe, um Ihre Arbeit zu präsentieren sowie finanzielle Unterstützung und Bestätigung zu erhalten.
- Diversifizierung des Einkommens: Ziehen Sie eine Diversifizierung Ihrer Einkommensquellen in Betracht. Dazu kommen Lehrtätigkeit, der Verkauf von Merchandising-Artikeln oder die Lizenzierung Ihrer Arbeit in Frage.

Durch die Umsetzung dieser praktischen Tipps können Künstler:innen und Kunstschaffende ihre Fähigkeiten verbessern, sich auf dem Kunstmarkt besser zurechtfinden und eine nachhaltige und erfolgreiche Karriere im Bereich der bildenden Kunst aufbauen.