

SEONA SOMMER

SO GEHT'S!

**EINEN
AUSSTELLUNGSSORT
FÜR DEINE KUNST
FINDEN**



**Ein Ratgeber für bildende
Künstlerinnen und Künstler**

Inhalt

1 Einführung

2 Arztpraxen, Cafés, Banken, Bürogebäude, Rathäuser etc.

Checkliste: Arztpraxen, Cafés, Banken, Bürogebäude, Rathäuser etc.

3 Lokale Kunstmeilen, Stadtteilevents

Checkliste: Lokale Kunstmeilen und Stadtteilevents

4 Kuratierte Ausstellungen und lokale Kunstmessen

Checkliste: Kuratierte Ausstellungen und lokale Kunstmessen

5 Künstler*innenclubs, Produzent*innengalerien, Künstler*innenvereinigungen

Checkliste: Künstlerclubs, Produzentengalerien und andere Vereinigungen

6 Bezahlte Galerieausstellungen

Checkliste: Bezahlgalerie

7 Selbst organisierte Ausstellung

Checkliste: Selbst organisierte Gruppenausstellung

8 Online ausstellen

Checkliste: Online-Galerie

Checkliste: Eigene Webseite und Social Media

9 Printmedien: Kunstmagazine und Bildbände

Checkliste: Kunstzeitschrift oder Kunstbildband

10 Ein Blick über den Tellerrand - international ausstellen

Checkliste: International ausstellen

Literaturempfehlungen

[Weitere Ratgeber der Autorin für selbstorganisierte Künstlerinnen und Künstler](#)

[Danksagungen](#)

[Impressum](#)

1 Einführung

Es gibt zwei Arten, sich und seine Kunst bekannt zu machen und auszustellen: kostenfrei und kostenpflichtig.

Auch wenn viele Künstler*innen sich lautstark dagegen aussprechen, Geld für Ausstellungsangebote oder bereits nur für die Bewerbung zu bezahlen, die meisten tun es trotzdem. Denn die kostenfreien Möglichkeiten sind sehr eingeschränkt und die kostenpflichtigen zuweilen sehr attraktiv. Im Internet kursieren bisweilen lange oder kurze Erklärungen dazu, dass auch ein Restaurant kein Essen umsonst anbietet – warum also sollen bildende Künstler*innen dafür bezahlen, dass sie anderer Leute Räume schmücken? Recht haben sie!

Stelle dir folgende Situation vor: Du bist zu einer Vernissage eingeladen. Auf der Einladungskarte erfährst du, dass es an dem Abend auch einen Live-Musikbeitrag geben wird. Der Eintritt ist frei, aber für die Musiker*innen wird am Ende ein Hut herumgehen. Vor Ort werden zunächst die Reden gehalten und die Künstlerin oder der Künstler stellt sich vor. Im Anschluss beginnt die Live-Musik. Vielleicht sind es nur zwei oder drei Stücke, vielleicht dauert es auch länger. Vielleicht spielen die

Musiker*innen den ganzen Abend hindurch immer wieder mal eine Sequenz. Es wird vielleicht ein richtig schöner Abend, weil die Musik mitreißt und eine schöne Stimmung aufkommt. Einige klatschen und singen mit oder tanzen sogar. Als schließlich der Hut herumgeht, bist du großzügig und wirfst gleich einen Schein hinein. Die anderen Besucher*innen scheinen das ähnlich zu sehen. Die Musiker*innen packen ihre Instrumente ein. Sie bieten vielleicht noch ein paar CDs zum Verkauf an und sie verteilen ihre Visitenkarten, um für weitere Vernissagen engagiert zu werden. Am Ende des Abends hat es sich für die Musiker*innen auf jeden Fall gelohnt.

Was stimmt hier nicht? Richtig! Du bist zu einer Vernissage gefahren und auf einem Konzert gelandet. Es ist natürlich überhaupt nichts dagegen einzuwenden, dass Künstler*innen verschiedener Sparten kooperieren und Veranstaltungen gemeinschaftlich gestalten. Nur: Warum haben die Musiker*innen am Ende des Abends ganz sicher etwas verdient, die bildenden Künstler*innen aber nicht? Es kann auch sein, dass die Künstler*innen die Musiker*innen eigenständig engagiert und sie schon vorab aus eigener Tasche für den Auftritt bezahlt haben.

Gute Musik hat ihren Preis! Das steht außer Frage. Merkwürdig ist nur, dass viele bildende Künstler*innen bereitwillig Ausstellungen aufbauen, abbauen, Einladungskarten drucken lassen, Getränke besorgen, Reden schreiben, ohne auch nur einen Cent sicher verdient zu haben. Im Gegenteil bezahlen sie oft bereits, um sich

überhaupt nur um eine Ausstellung zu bewerben. Das Prinzip Hoffnung, dass man „dieses Mal“ vielleicht doch das neue große Bild für viel Geld verkaufen kann oder eine neue Kundin*ein neuer Kunde mit viel Geld auftauchen wird, scheint sehr beflügelnd zu sein. Je größer der Service auf Seiten der Veranstalterin*des Veranstalters ist (zum Beispiel die professionelle Ausstattung des Ausstellungsortes auf Messen), desto mehr kostet es.

Und dennoch: Wer ausstellen werden möchte, die*der kommt oft nicht darum herum, auch in kostenpflichtige Ausstellungen zu investieren und sie als Investition ins eigene Marketing zu begreifen.

Verkaufsprovisionen sind ein weiteres Thema. Viele Künstler*innen erschrecken, wenn sie eine Provisionshöhe von 50% und mehr erfahren. Doch gute Galerien machen auch ihre Arbeit und möchten dafür angemessen bezahlt werden. Als Anfänger*in wirst du aber nicht gleich in einer guten Galerie landen. Du solltest daher auch keine hohen Provisionen zahlen müssen.

Letztendlich entscheidest du selbst, ob und was in Frage kommt, bzw. in manchen Fällen entscheidet das auch dein Geldbeutel. Obacht ist in jedem Fall geboten! Es gibt auf dem Markt viele unseriöse Angebote, bei denen die andere Seite auf jeden Fall eine Menge Geld verdient und du auf jeden Fall erst mal welches verlierst. Vorab lohnt sich daher ein genauer Blick auf die vorhandenen Möglichkeiten.