

## *Planung für die erste Ausstellung*

Julia Dimmler

&

Antje Gilland



## **Konzept für die Ausstellung**

Ein durchdachtes Konzept ist bei den ersten Ausstellungen besonders wichtig. Die Ausstellung sollte deswegen ein Thema haben und dies sollte möglichst eng gefasst sein. Gute Beispiele sind ‚Einheimische Vögel‘, ‚Alte Rosensorten‘, ‚Landschaften in Region X‘, ‚Bäume im Laufe der Jahreszeiten‘ u.ä. Ein etwas weiter gefasstes Thema wäre ‚Licht‘, weil darunter eigentlich alles fällt.

Schau mal, zu welchem Thema du am häufigsten und am liebsten arbeitest. Inspiration kann dir auch der Ausstellungsort geben. Oder du wählst die Lokalität passend zu deinem Thema aus. Denn richtig rund wird es, wenn der Betrachter die Bilder als eine zusätzliche Ebene wahrnimmt. Ein Beispiel ist das Thema ‚Wasserspiegelungen‘ in einer Ortschaft, die am See liegt.

Wenn das Thema festliegt, arbeitest du gezielt darauf hin, einen Korpus von Bildern für die Ausstellung zu produzieren. Die Größe der Ausstellungsfläche ist dabei ein Faktor, den du bedenken solltest. Wie viele Bilder „braucht“ die Fläche und wie viele „verträgt“ sie?

Wähle aus den in Frage kommenden Bildern nur die besten aus.

## **Bildformat**

Drei verschiedene Formate – und damit drei verschiedene Preise – sind ein ganz guter Richtwert. Also schau mal, in welchen Formaten du am liebsten arbeitest.

Kleinere Bilder sind tendenziell einfacher zu verkaufen, da die Kund:innen diese einfacher hängen können. Größere Bilder sind dafür eindrücklich und dominieren den Raum.

## **Passepartout & Rahmung**

Die Außenmaße von Passepartouts gehen mit gängigen Rahmenmaßen konform. Entscheidend sind die Innenmaße. Wenn du in Standardformaten arbeitest wie bspw. 23 x 31, dann kannst du deine Bilder problemlos in reguläre Passepartouts mit einem Innenmaß von bspw. A4 (21 x 29,7) einpassen.

Alternativ kannst du dir Passepartouts zuschneiden lassen. Das ist nicht einmal um so vieles teurer. Dabei kannst du dir die Stärke und Farbe des Kartons selbst aussuchen. Im Kunsthandel gibt es Passepartoutkarton-Probessortimente, die du dir zuschicken lassen kannst. Im Rahmenladen deines Vertrauens wirst du zu den Materialien ebenfalls gut beraten.

Wechselrahmen empfehlen sich, weil sich Schrauben und Scharniere durch das mehrmalige Wechseln der Bilder nicht abnutzen. Sie sind direkt für die Benutzung in Ausstellungen gedacht, sind allerdings ein wenig teurer als andere Rahmen. Bauhäuser bieten zuweilen gute Holzrahmen an, manchmal auch mit Passepartout. Das wäre eine preiswertere Alternative.

Du kannst mit oder ohne Glas rahmen. In letzterem Fall empfiehlt es sich, die Aquarelle mit UV-Schutzlack (matt, seidenmatt oder glänzend) zu besprühen.

## **Preisfindung**

Die Preise festzusetzen ist für viele Künstler:innen am Anfang etwas schwer. Weil deine Bilder wertvoll sind und das Leben der Menschen, die sie sehen und kaufen werden, bereichern, ist es richtig und wichtig, gute Preise zu finden. Es gibt verschiedene Ansätze dafür:

Preis nach Format: Dafür gibt es eine Formel – Seitenmaße addieren und dann mit dem sog. „Künstlerfaktor“ multiplizieren. Der Künstlerfaktor liegt für Erstausssteller:innen bei 4, sagt man. Damit kostet dann ein Aquarell im Format A4 (21 x 29,7) um die 200 Euro. Wenn dir das zu hoch erscheint, dann wähle einen niedrigeren Künstlerfaktor. Bilder, die dir besonders viel bedeuten, können etwas hochpreisiger sein als andere im selben Format. Pro Jahr erhöht sich dein Künstlerfaktor um 0,5.

Preis nach Bauchgefühl: Was sich für dich richtig anfühlt gestaffelt nach Formaten.

Kleiner Tipp gerade am Anfang: Gehe mit den Preisen knapp über deine eigene Schmerzgrenze. Du tendierst wahrscheinlich dazu, deine Preise zu niedrig anzusetzen und geringe Preise suggerieren geringen Wert.

## Hängung

Plane die Wände deiner Ausstellung im Vorfeld. Welche Bilder bilden eine thematische Gruppe? Gibt es Bilder, die eine Beziehung zueinander aufnehmen? Oder die ein Spannungsfeld bilden?

Gibt es ein Galeriesystem zum Hängen mit Bildschienen, an denen Schnüre und Haken befestigt werden? In dem Fall befestigst du an der Rückseite deiner Bilder einen Draht (mit zwei Schraubösen, einer auf jeder Seite).

Achte beim Hängen darauf, dass die Bildmitte auf Augenhöhe ist (ca. 150cm). Dies rückt deine Kunst richtig ins Blickfeld.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Bilder zu arrangieren: bündig Oberkante, Unterkante oder mittig.

Bevor du nun die Nägel einschlägst, stell die Bilder an der Wand auf, an der du sie hängen möchtest. Schreite die Ausstellung ab und lass sie auf dich wirken. Stimmt das Gefühl? Nimm noch letzte Anpassungen vor.

Tipp: Aus einem Kantholz lässt sich einfach eine Lehre machen. Darauf trägst du die Höhe der Nägel ab (Bildmitte +  $\frac{1}{2}$  Bildhöhe). Einfach mit Wasserwaage senkrecht an die Wand stellen und einzeichnen. Wenn du zwei Nägel einschlägst, ist es einfacher anschließend die Abstände zwischen den Bildern noch anzupassen.

## **Beschilderung**

Ein kleines Schild, das alle wichtigen Informationen zum Bild enthält, darf nicht fehlen. Essenziell auf dem Schild sind Titel, Format, Jahr der Entstehung (und Preis, siehe unten). Wenn du neben Aquarellbildern auch Bilder in anderen Medien (Öl, Acryl, Pastell u.ä.) ausstellst, dann bitte auch das Medium ausweisen.

### *Titel*

Der Titel kann deinem Bild noch das gewisse Extra geben. Es gibt dem Bild noch einen zusätzlichen Kontext und kann de:r Betrachter:in noch einen anderen Blick auf das Bild ermöglichen. Der offensichtliche Titel ist deswegen nicht immer der Beste; sprich, ein Aquarell einer Osterglocke mit „Osterglocke“ zu betiteln, vergibt eine große Chance. Schau mal, was für freie Assoziationen du zu deinen Bildern hast und ob sich davon etwas für einen Bildtitel eignet. Ein guter Titel erhöht die Attraktivität des Bildes für potenzielle Käufer:innen. Und praktisch ist er auch, denn du weißt dann immer, von welchem Bild gerade gesprochen wird.

### *Preisinformation*

Die Preisinformation kann auf dem Schild erfolgen, womit alle Informationen, die Betrachter:innen brauchen, auf einen Blick gegeben sind. Dabei besteht allerdings die Gefahr, dass der Preis vom Bildgenuss ablenkt. Alternativ kannst du eine Preisliste vorbereiten, die du in der Galerie auslegst. Dies ist die gängigere Variante.

## **Umgang mit interessierten Ausstellungsbesuchern**

Besucher sind sich nicht immer sicher, ob sie mit der ausstellenden Künstlerin in ein Gespräch treten können oder sollen. Mach es den Leuten so einfach wie möglich. Lächle sie an, auch wenn du gerade in einem Gespräch bist. Beobachte, was im Raum passiert. Wenn jemand immer mal wieder vor einem Bild stehen bleibt, dann trete bei Gelegenheit neben sie/ihn und gehe in die Rolle der Besucherin. Ein Einfaches „das ist wirklich ein schönes Bild, oder“ oder eine Aussage wie (bei einer Osterglocke zum Beispiel) „ich liebe dieses Gelb“ ermöglicht es deinem Gegenüber, mit dir ins Gespräch zu kommen. Sprich wertschätzend von deiner Kunst und so, dass man dir deine Begeisterung für deine künstlerische Arbeit anmerkt.

## **Verkauf**

Wenn sich ein Verkauf anbahnt, dann freu dich! Jetzt ist eins wichtig: hab keine Angst. Deine Bilder suchen ein neues Zuhause, oder? Und du freust dich, wenn jemand eins mit nach Hause nehmen will, oder? Also sei freundlich und mutig und nenne den Preis, den du (zum Glück) im Vorfeld festgelegt hast. Vereinbare bitte auch, wie das Bild transportiert wird. Wird es am letzten Tag der Ausstellung abgeholt oder sollst du es schicken?

Der Verkauf wird mit einem Kaufvertrag und einem Echtheitszertifikat komplett.

Im *Kaufvertrag* in Form einer Rechnung (mehr oder weniger) bedankst du dich für das Interesse an deiner Arbeit, listest alle Einzelheiten zum Bild auf und nennst den Preis (inkl. Porto).

Das *Echtheitszertifikat* weist das Bild (auf gutem Papier) als deine Arbeit aus und legt fest, dass das geistige Eigentum daran bei dir verbleibt. Das bedeutet, dass du davon in Zukunft Drucke anfertigen kannst, wenn du das möchtest.