

Hoe benader ik een galerie?

Jenny Judova



sea | RESIDENCES
foundation
project space

Tekst: Jenny Judova
Vertaling: Jan-Willem van Rijnberk
Tekstredactie: Michiel Brand
Vormgeving: Maaike Verwijs

ISBN/EAN: 978-90-826841-0-0
Titel: Hoe benader ik een galerie?

Copyright

Niets uit de teksten of afbeeldingen uit deze e-reader mag zonder schriftelijke toestemming van SEA Foundation verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt. Alle intellectuele eigendomsrechten op deze site en de inhoud daarvan komen uitsluitend toe aan SEA Foundation of aan met SEA Foundation samenwerkende derden.

Behoudens de in de Auteurswet 1912 gestelde uitzonderingen, mag niets van uit deze e-reader worden verveelvoudigd of openbaargemaakt zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van SEA Foundation. SEA Foundation behoudt zich uitdrukkelijk het recht voor als bedoeld in artikel 2 van de Databankenwet (Stb.1999, 303), voor zover deze wet niet anders bepaald.

Copyright 2017 Jenny Judova / in Nederland vertegenwoordigd door SEA Foundation.

Opgedragen aan alle professioneel werkende kunstenaars, curatoren, kunstprofessionals, en galleries

“Dedicated to all the working artists, curators, art professionals, and galleries.”

Introductie bij de Nederlandse vertaling

SEA Foundation is verheugd met Jenny Judova samen te werken. Het e-book van Jenny Judova is door SEA Foundation vertaald in het Nederlands om dat de door Jenny verzamelde informatie in dit e-book over de relatie van kunstenaars met galeries en andere presentatieplekken, juist ook voor kunstenaars in Nederland een zeer bruikbare handreiking is. Vandaar dat SEA Foundation deze beknopte handleiding over de relatie en omgang van kunstenaar met galeries en ander presentatieplekken, graag voor het Nederlandse taalgebied beschikbaar maakt.

Jenny Judova is oprichter van Art Map London en lanceerde in 2014 een Kickstarter-campagne om de door haar opgezette website van Art Map London een 'update' te geven. Art Map London is de 'one stop shop' voor kunst evenementen in Londen. Wanhopige omdat er niet één plek was, om te weten te komen waar de aankomende tentoonstellingen in Londen te vinden waren, besloot Jenny het heft in eigen handen te nemen en zelf met dit doel een website op te zetten.

Inmiddels is Jenny Judova uitgegroeid tot de specialist op het gebied van de primaire kunstmarkt in Londen en is ze goed op de hoogte over wat er in de kunstscène omgaat. Het is mede door haar zinnige persoonlijke kijk op de kunstwereld in Londen en haar observatievermogen en directe pen, dat dit een 'must read' is voor elke aanstormende kunstenaar, die een beter idee wil hebben over de werking van de kunstmarkt en de rol van de galeriehouders, de kunstprofessionals, verzamelaars, kunsthandelaars en anderen, maar natuurlijk ook over de rol van de kunstenaar zelf.

Met dank voor de tekstredactie aan Michiel Brand (TekstMeester.nl) en Maaike Verwijs voor de opmaak.

Inhoudsopgave

Inleiding

Deel I Waaruit bestaat de kunstmarkt?

- Kunstgemeenschap versus kunstmarkt
- Primaire en secundaire markt

Deel II Wat is een galerie?

- Commercieel, Niet-commercieel, Artist run, Projectruimte
- Ook commerciële galerieën heb je in verschillende types
- De galerie-'carrière ladder'
- Bijkomende zaken
- Samenvatting deel II

Deel III Hoe een galerie te benaderen?

- Dingen die ik leuk vind van mensen die ik leuk vind
- Hoe dus een galerie benaderen?
- Hoe benader ik Anna en Maria van Galerie X?
- Een betrouwbare manier om contact te maken
- Andere manieren om een kunstgalerie te benaderen
- Het draait allemaal om jouw netwerk en je collega's
- Hoe vinden galleries kunstenaars?
- Enkele aanvullende adviezen om in overweging te nemen:
- Directe benadering
- Kunstacademie-opgeleid versus autodidact
- Samenvatting deel III

Deel IV Hoe blijf je verbonden met mensen die je graag mag?

- Stap één, de kunstenaar wordt uitgenodigd om deel te nemen aan een groepsshow.
- Stap twee, de werken van de kunstenaar worden meegenomen naar een kunstbeurs en in de stand opgehangen.
- Stap drie, de kunstenaar is uitgenodigd om een solo show te doen.
- Stap vier, als kunstenaar wordt je representatie aangeboden.
- Samenvatting deel IV

Deel V Hoe werkt het om ontdekt te worden?

Online ontdekt worden

Word offline ontdekt

Online of offline?

Samenvatting deel V: Wil je echt ontdekt worden door een galerie?

Deel VI Op eigen kracht

Vanaf het begin

Wie is jouw doelgroep?

Distributie

Monetisation

Edities

Het opzetten van een tentoonstelling

80/20

Betalen voor Open-Calls

Samenvatting deel VI

Hoe benader je nu een galerie? Conclusies.

Enkele handige informatiebronnen

Over de auteur en SEA Foundation

Inleiding:

De kunstwereld wordt vaak omschreven als desolaat. Het kan eenzaam zijn, maar dat hoeft niet altijd. Pas nadat ik verhuisde naar Londen, realiseerde ik me hoe naïef en bevoorrecht ik was in mijn ervaring met de kunstwereld toen ik nog in Glasgow woonde. Glasgow bood me een internationale, metropolitaanse, academische kunstcirkel en belangrijk, ook een vriendelijke kunstgemeenschap.

Zelfs al was je een van de meest asociale personen van de wereld, zolang als je maar naar de openingen en besprekingen ging, ontmoette je daar dezelfde groep mensen. Dezelfde gezichten zag je zo keer op keer. Uiteindelijk ontwikkelde zich hieruit een zekere familiariteit, die soms zelfs uitgroeide tot vriendschap. Ik spreek niet over het verkrijgen van 'toegang voor ingewijden' of 'zinvolle contacten'. Nee, over eenvoudig deelgenoot worden van een groep. Mensen die probeerden uit te vogelen hoe hun positie in de kunst zich zou kunnen ontwikkelen. Die groep van leeftijdsgenoten bood me een ongelooflijke hoeveelheid aan ondersteuning en een veilige ruimte waar ik over kunst kon spreken en hoe ik zo probeerde de wilde wereld, die de kunstwereld is, te ontdekken. In Glasgow voelde ik me nooit eenzaam in de kunst.

Tegen de tijd dat ik naar Londen verhuisde, waren 'voorbezoeken', 'openingen' en 'galerie-events' onderdeel van mijn 'lifestyle'. Bezoek aan een donderdagse voorbeschouwing was voor mij zoiets vanzelfsprekends als 'Sunday roast' of de vrijdagmiddagborrel na het werk. Toen ik naar Londen verhuisde, wilde ik instinctief galerie-events bezoeken. Dus ging ik het internet op, op zoek naar de bron die me zou vertellen wat er waar gebeurde en in welke galerie. En dat nu, is precies de reden waarom 'Art Map London' is ontstaan.

Een vriend van me, die kunstgeschiedenis studeerde in Londen, zei me dat 'Art Map' nooit zou werken in Londen, omdat geen enkele kunstgalerie mij informatie zou geven over hun 'openingen' en 'voorbezoeken'. Ik zei tegen mezelf dat als iets werkt in Glasgow, het ook zou werken in Londen. Vervolgens zat ik een volle week alleen op mijn kamer, te maken wat het hart en de ziel zou worden van 'Art Map' - de galeriedatabase van Londen. Die week was één van de eenzaamste periodes uit heel mijn leven. Ik was net van de universiteit, had geen baan, mijn ondersteunende netwerk was ver weg, ik had geen kennis van het Londense galeriecircuit en ik had niemand om mee te bespreken wat ik doormaakte.

In de twee jaar die volgden, werd ik van de onzekere, angstige net afgestudeerde, de specialist van de primaire kunstmarkt in Londen. Vanuit die eerste Excel-spreadsheet, groeide 'Art Map' uit tot een rankingwebsite, die de gemeenschap bevorderde voor kunstenaars en kunstprofessionals, die net als ik een voor een doende waren deze kunstmarkt bijeen te puzzelen en zijn werking te doorgronden.

Dit boek is een gedetailleerde samenvatting van alles wat ik in die twee jaar heb geleerd over de primaire kunstmarkt en zijn werking in Londen. En, hoewel ik deze inzichten heb verzameld in Londen, kunnen deze lessen evenzeer toegepast worden in andere kunstcentra zoals Berlijn, New York, Miami of Parijs. Het is het boek, waarvan ik had gehoopt dat het aan me gegeven was, toen ik naar Londen verhuisde. Het had mijn eerste tijd in Londen zeker een stuk gemakkelijker gemaakt.

Wat ook de reden is waarom je ervoor kiest dit boek te lezen, ik wil dat je de hoofdboodschap onthoudt: 'je bent niet alleen'. Hoe groot de kunstwereld ook is en wat voor vreemde smaak of type je ook bent, ergens daar is een andere 'zonderling' die zich verbonden voelt met dezelfde kunst-dingetjes als jij.

Deel I:

Waaruit bestaat de kunstmarkt?

Kunstgemeenschap versus kunstmarkt

Voordat we het gesprek aangaan over kunstgaleries, wil ik eerst een moment stilstaan bij de begrippen 'kunstgemeenschap' en 'kunstmarkt' en welke plaats de galeries en de kunstenaars hebben in beide.

Op de eerste plaats, moeten we de kunstmarkt niet verwarren met de kunstgemeenschap. Bijvoorbeeld, Glasgow heeft een verbazingwekkende kunstgemeenschap, maar het heeft geen kunstmarkt. Londen, aan de andere kant, heeft een grootse internationaal georiënteerde kunstmarkt, maar er heeft zich amper een kunstgemeenschap ontwikkeld. Zo zijn er in Londen wel honderden micro-gemeenschappen, die zich hebben ontwikkeld uit kunstenaarsgroepen, -collectieven en gedeelde belangstelling voor een specifieke kunstniche. Maar toch zijn er weinig onderlinge verbanden en hebben deze clubjes veelal, zeker voor buitenstaanders, een besloten karakter. Met andere woorden, Londen heeft een handvol veelal kleine gemeenschappen verspreid over de stad en veel individuele kunstliefhebbers die dwalen van opening naar opening.

Net zoals mijn persoonlijke ervaring heeft bewezen, is het iets dat is bevestigd in even zovele interviews en gesprekken: de kunstmarkt is niet belangrijk voor kunstenaars aan het begin van hun carrière. Het meest belangrijke is de kunstgemeenschap en hun verbinding met die gemeenschap. In Londen is de meerderheid van de kunstclubs die de gemeenschap vormen niet open voor buitenstaanders. Je moet er eerst bijna letterlijk over struikelen door naar kunst-evenementen te gaan, aan te klampen bij collega-kunstenaars en peers, en zo aansluiting te maken bij de doorgaande conversatie over kunst en die zowel online als offline nauwgezet te volgen.

Er zijn gelukkig wel een handvol groepen, die zich inzetten voor de ontwikkeling van een bredere kunstgemeenschap. Voor jou, als je probeert om erachter te komen waar jouw richting en soortgenoten zich ophouden, is 'Art Map Londen' een geweldig voorbeeld van hoe een dergelijk netwerk ter ondersteuning van kunstenaars is ontstaan.

Een kunstgemeenschap is op de eerste plaats een netwerk van individuen die elkaar ondersteunen door kansen en mogelijkheden uit te wisselen. Een kunstmarkt is een markt zoals elke andere markt, alleen in plaats van groenten en vlees, zijn kunst en kunstenaars de goederen die worden verkocht en verhandeld.

Primaire en secundaire markt

De kunstmarkt is verdeeld in een primaire en een secundaire markt.

De **primaire markt** is gedefinieerd bij het feit dat kunstwerken hier voor de eerste keer worden verkocht. Wat ongeveer wil zeggen dat bijna alle levende kunstenaars (bekend en onbekend), evenals de meerderheid van de onafhankelijke, zelfstandig werkende curatoren en opkomende galeries, werken binnen de primaire markt.

De **secundaire markt** is waar de wederverkoop van het werk plaats vindt; daardoor neemt de kunstenaar zelf meestal niet deel aan deze transactie en wordt de wederverkoop uitgevoerd door een agent, zoals een