

Liebe Direktorinnen der Performance-Gallery,

vielen Dank zunächst, dass Sie sich die Zeit genommen haben, um mir die Konzeption und die Fallstricke dieser neuartigen Form für eine Kunsthandelsunternehmung zu erläutern. Dieser Schritt und wie Sie ihn unternommen haben ist in meinen Augen nicht nur mutig, sondern durchaus sehr sinnvoll. Allan Kaprow hat mir einmal zu meinem Vorschlag geschrieben, Events als Jahresgabe eines Kunstvereins anzubieten. Dort stand: It is not so easy, or wise, to edit events. Wahrscheinlich war ich in dieser Sache auch allzu naiv.

Dass Sie nun aber in Ihrer Galerie Performances, genauer gesagt artistical trainings anbieten, erscheint mir weitaus eher als ein gangbarer Weg. Sie haben mir an Ihrem Messestand die reichlichen Vorüberlegungen für diesen Schritt anhand der Erwerbsurkunde erläutert. Nun bin ich kein Jurist, aber der gesamte Vorgang erscheint mir durchdacht. Besonders die kniffligen Punkte des Urheberrechts und der Aufführungsmodalitäten sind ja nun auch nicht ohne Komplikationen. Der Vergleich zu einem Theaterstück oder zur Musik drängt sich auf, aber wie jeder Vergleich hinkt er mit einem Bein und geht nur mit dem anderen normal. Auch dachte ich an eine ärztliche oder psychologische Einweisung in ein Verhalten. Dort ist es nicht so genau geregelt mit der Weitergabe des Gelernten wie bei Ihnen. Aber in allen Fällen gilt ja: würde man einen solchen Erfahrungs- und möglicherweise Erkenntnisprozess alleine und ohne fachlich ausgebildete Hilfe überhaupt halbwegs adäquat hinbekommen? Vielleicht auch: braucht man – ähnlich wie beim Bewegungstherapeuten oder der Gesangslehrerin etwa – mitunter eine Art Nachschulung, damit sich eine zwar gelernte, aber im Laufe der Wiederholung unausweichlich eigenmächtig veränderte Routine wieder so gestaltet, wie sie eigentlich gedacht war? Aber das werden Sie gewiss selbst bedacht haben.

Damit Hand in Hand gehen dann auch die Überlegungen, wie detailliert eine eventuelle Kundenkartei zu führen ist. Geht es nur um die Adressen, oder auch um die geschäftliche Seite der Transaktionen (immerhin gibt es Auflagen der Trainings), oder legen Sie auch eine Art Fieberkurve an über die tatsächlich gemachten Maßnahmen, ihre Resultate und eventuellen Fortschritte? Ich stelle mir das allerdings knifflig vor, hier eine Art Erfolgskontrolle zu dokumentieren oder gar eine Art Trainingsplan zu führen wie im Sport oder der Musik.

Geschäftlich ausgedrückt: hat Ihr Angebot ein qualitatives Plus gegenüber anderen Anbietern - die es für Performances ja durchaus gibt, die aber dann nicht über eine spezialisierte Galerie vertreten sind? Und überhaupt: wie steht es mit der „unique selling proposition“, dem Hauptverkaufsargument und einem eventuellen Alleinstellungsmerkmal im Marktgeschehen? Sind Sie eigentlich Monopolistinnen (... noch, weil Sie die ersten sind)? Ihre rasche Verwandlung von Galeristinnen zum Künstlerinnenduo (Schmuck ablegen, Umschuhen) hat mich nicht nur überzeugt. Ich konnte mir auch mit einem Male vorstellen, dass das auf der Messe durchaus häufiger vorkommt: die geschäftliche Präsenz mit der künstlerischen zu tauschen, und das noch quasi im gleichen Gespräch. Letztendlich hat das ja auch ähnlich für mich gegolten: vom Kunden der Galerie wurde ich zum künstlerischen Trainee. Dazu musste ich mich nicht einmal umziehen; eine kleine, konzentrierte Versenkung am Anfang reichte völlig aus.

Mit freundlichen Grüßen und den besten Wünschen für Ihre Unternehmung  
Johannes Stahl

Liebe Katharina, die Julia,  
ganz herzlichen Dank für die Möglichkeit, Eure Kunst nun in einem vierten, wieder anderem Rahmen erleben zu können. Nach der Performance-Lecture in Hildesheim und den damit verbunden Einblicken in diverse recht öffentliche Foren, die Ihr genutzt habt und nach dem intimen Rahmen einer privaten Wohnung und den dort inszenierten schräg-intensiven Sensibilisierungen habt ihr nun die Messe als Ort genutzt. Ganz überzeugend dabei fand ich, dass Ihr diese Doppexistenz als selbst vermarktende Künstlerinnen oder aber mit extremer Nähe zur Kunst ausgestattete Galeristinnen so intensiv selbst gelebt habt. Irgendwie ist das eine eminent politische Kunst: das unser Denken immer mehr bestimmende Prinzip des Marktes mit eigenen Modellen zu erproben und dabei eventuell und durchaus vorsätzlich zu verändern. Man kann das als eine Art Rückeroberung sehen, eines verloren gegangenen und ehemals kulturellen Terrains. Natürlich läuft Ihr dabei auch Gefahr, dabei selbst verändert zu werden. Aber so abgeklärt offen, wie Ihr das angeht, ist mir nicht bange, dass das in unauflösbaren Problemen endet. Es ist natürlich nicht die große Messe, in die Ihr Euch eingemietet habt, sondern die kleinere, welche den größeren Kunstmarkt zwei Kilometer weit weg wahrscheinlich vor allem im Ausmaß der Hoffnung übertrifft, die man mit einer Präsenz auf einer Messe verbindet. Vielleicht auch in einer gewissen Naivität. Eure artistical trainings sind ja nun eine sehr spezielle Transferleistung. In einer Art Mentoring-Programm setzt Ihr einen Rahmen, innerhalb dessen Eure – ja wie soll ich das jetzt sagen – Klienten oder Trainees eigene Erfahrungen machen können und sollen. Nun ist eine Messe ein besonderes Trainingsfeld. Aus finanziellen Gründen – um hier nicht eine falsche Inhaltlichkeit vorzuschieben – wählte ich ja Euer artistical training im Kontaktieren. Auf die Gefahr hin, dass das jetzt zu anekdotenhaft ist: mit einigen Studierenden war ich einmal auf einer Messe in Berlin, und dort fragte mich einer von ihnen, ob das jetzt eine gute Idee sei, einen der Galeristen dort anzuhalten und ihm zu sagen, dass er selbst auch male und gleich Fotos zu zeigen. Ihm sagte ich, dass das keine gute Idee sei und andere Kontaktgepflogenheiten üblich – zumindest soweit ich sie kenne. Andererseits ist die Messe natürlich eine Art Kontakthof. Man schätzt dort dann die realen Verlockungen und möglichen Vorteile einer Kontaktaufnahme ab. Also wenn es einen Ort für ein artistical training im Kontakten gibt, dann ist eine Messe unbedingt in der engeren Wahl. Mit Euch als eine Art Gefolge während des Trainings durch die Messe zu ziehen erinnerte mich eigentümlicherweise gar nicht so sehr an die oben erwähnte seminarische Situation. (Ich hatte die Studierenden bei solchen Messebesuchen übrigens immer gebeten, sich nicht wie ein Seminar zu verhalten und vor allem die entsprechenden Formationen zu vermeiden). Eher war das was ich mit Euch erlebte eher wie ein Juryrundgang – immerhin galt es ja eine mir noch unbekannte Person auszusuchen, die Ihr dann auf die Möglichkeit ansprechen wolltet, dass ich mit ihr als Partner dieses Training bekommen sollte. Und schon bei diesem fast prozessionshaften Abschreiten der Messe wurde mir klar, dass es gewiss auch um die Räumlichkeiten ging. Immerhin hattet Ihr – wenn ich dem Messeplan glauben darf - Euren Stand ursprünglich wohl in einer anderen, kleineren Halle. Vor allem merkte ich, dass mir eine deutlich aktivere und vor allem öffentlichere Rolle bevorstand als bei bisherigen Kontakten mit Eurer Kunst. Nun ist das alles schon einige Wochen her. Aber – wie Ihr auch an dem Brief merkt – ist es damit nicht getan. Anscheinend ist Gegenstand dieses Trainings auch ein Stück Kontakt zu sich selbst. Und das sollte man ja durchaus immer wieder mal trainieren.

In diesem Sinne noch einmal ganz herzlichen Dank und bis gerne bald einmal wieder  
Johannes

Dear spanish gallerist,

it seems I should have to re-introduce myself: I am the man who – under the guidance of two performance-artists – shared a somehow strange event with You last month, during the art fair Liste in Cologne. In a way I feel like having to apologize or at least to explain some of the circumstances of all that. As You will have been told by the artists, this procedure was an artistical training in getting contact. But why did I chose to practise with You? At least this is where I should tell You about, because a handshake during five minutes is something uncommon, not only in art fairs or for politicians posing for photos. So why You? You might have seen me and the two artists in advance. We were looking around, because it was my first task to find a still unknown person for this training. I already had looked around in this fair. This was for the normal reasons why people do it: looking for and informing about art works. To admit this: I have already some experience with being at art fairs and with the behavior of gallerists. There are some, who look for their clientele like spiders watching their nets. If you give their artworks a look for more than just a second, they will be sure to adress You with sentences like: „If You want ot hear more about this, feel free to ask me“ or, more directly, „yes, this artist is very good. I represent it since long.“ So, first of my reasons why I decided to practise (or should I dare to say to perform) with You is that You did not at all seem to be like the type of gallerist who would behave in such an inadequate way (or what at least I feel inadequate). Second is that You are none of those breathtaking beautifully looking and highly stylished youngs gallerists which You will certainly have noticed at this art fair. I'm a 56 year old man and making contact to such a girl could be looked at in a way that I tried to avoid. Or, to put it more simple: You were looking trustworthy, open and definitively more orientated towards the art that You show than to the way You do look like Yourself. And, not the least reason for this choice: You looked like a person who was curious and stable enough for such an attack on the normal behavior in art fairs. There is to add that the position of Your booth in the central passage was quite good for an insight, and I thought this is adequate for an artistical training in getting contact at an art fair.

It seems we both felt that five minutes of handshake is quite a long time. Handshakes normally are short-term events. Giving hands is more an impulse than a lasting pressure. I experienced that Your hand had really some force which I came to feel with potters, and afterwards You told that You had a professional backgrounds in silkscreen printing. But, to be precise, I felt like there were different impulses like waves in this long-lasting handshake. At first I did not mean to form this event as a sort of flashmob. But, standing there for five minutes really brought this formal consideration back and back again to my mind, specially when I noticed people began to watch us.

Contacting is much about looking. So standing there for this while, we were looking in our eyes. I felt right with my preliminary purpose that You are an open person. Of course, standing there like a freeze-performer in the pedestrain area is not all fun. But, as in a Reiki healing I felt like we were giving with our looks in the eyes each other the force to stand this situation. However I always have doubted that you can regard eyes as „windows to soul“, as the saying claims. I still doubt that.

After all, what remains of this training of making or getting contact? Whether our personal contact will lead to one or the other eMail I don't know. But at least I hope You will have had Your own experiences with our little experiment and will regard not all of them as negative ones.

So let me end with thanking You once again very much for Your time You spent for me. Time is precious, not only at art fairs.

Yours sincerely  
Johannes Stahl