

PRISKA MEDAM

Von Pinsel und Leinwand zu Digitalen Zeichnungsprogrammen

In der heutigen Zeit wird immer wie mehr digitalisiert, die Kunstszene neigt immer mehr dazu.

Um als Künstler erfolgreich zu sein, muss man sich mit der Zeit weiterentwickeln, so erlebt das auch die Eventmanagerin und Künstlerin Priska Medam. Sie bildete sich zur digital Kunstdesignerin und Eventmanagerin mit renommierten Künstlern weiter.

Wie alles beginnt

Im Jahr 1984 beginnt Priska Medam eine Ausbildung als Kauffrau und war in diesem Beruf bis vor einem Jahr tätig. Sie lebt in einem idyllischen Haus, nahe der Grenze zu Basel mit ihrem Ehemann, zwei Kindern und einem Hund in Allschwil. Zu Ihrer Lieblingsbeschäftigung gehört es, Naturspaziergänge mit Hund Cita in vollen Zügen zu genießen. Als ihre damals 4-jährige Tochter in einen Malkurs ging, wurde sie selbst von der Muse geküsst und fing 1999 mit Kunstmalen an. Im Jahr 2012 arbeitete sie Teilzeit, um als Event-Galeristin und Künstlerin tätig zu sein. Im 2015 machte sie ihr Hobby zum Beruf und gründete ihre Hausgalerie „GALERIE ZUM HARNISCH Schweiz“. Heute ist sie selbständige Eventmanagerin mit ihren Geschäftszweigen: Projekte-, Künstler- und Produktenmanagement.

Das Leben zum Ausdruck bringen

Ihre Bedeutung von Kunst sieht sie im Ausdruck vom erlebten Bewussten, wie auch vom unbewussten Erleben. Diese Inspiration nutzt Priska Medam für ihre Werke, weshalb sie sehr ausdrucksstark sind. Sie fühlt sich mit dem Universum verbunden und kann dies gekonnt in ihren Bildern widerspiegeln. Ein Kunstwerk entwickelt sich im Machen. Sie weiss nie im Voraus was sie erarbeitet und lässt sich von ihrem Inneren leiten, weshalb sie sich als eine Prozessmalerin bezeichnet.



Priska Medam mit Digitalart

PRISKA MEDAM

Man entwickelt sich das ganze Leben weiter.

Seit mehreren Jahren präsentiert Priska Medam ihre Werke, in vielen Ausstellungen, in der Schweiz und im Ausland. Sie war in Cannes am Artisan Festival vertreten sowie bei der ART EXPO in Belgien, Lausanne und New York sowohl der RED DOT und Spectrum in Miami. Zudem war sie an der Art International Zürich, SCOPE Basel, Art Basel Center und am 100-jährigen Jubiläum der Muba. Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt aus ihrer vielseitigen Kunstkarriere.

Wie Sie sagt: „Es entwickelt sich alles auf unserer Erde weiter“. Sie braucht ein neues Konzept um weiterhin auf dem heutigen Markt erfolgreich zu bleiben.

Limitierte Kunst

Die Kunden lieben ihre limitierten Kunstwerke, welche Priska Medam mit den digitalen Medien herstellt und in allen Variationen drucken lässt. Es können liebevoll designte Bilder auf Glas, Kissen, Stehlampen, Brieftaschen, Kleider und Schmuck gedruckt werden. Ihr ist es wichtig, dass die Käufer ein Stück von ihrer Lebensfreude im Alltag erleben können, welche ihnen gute, positive Energie gibt. Im Produktesegment sieht sie grosse Chancen für die Zukunft.

Networking um Kontakte zu knüpfen

Sie geht neu an viele Networking-Anlässe und hat dieses Jahr das „ZUM HARNISCH NETWORK“ ins Leben gerufen. An der Efficiency Club Basel Tischmesse, bei den Swiss Indoors und der Kunstmesse Zürich konnte sie tolle Kontakte knüpfen.

Sie lebt für sich und ihre Künstler

Ihr Motto: „Die Vielfalt in der Kunstwelt“. Diesem Motto getreu sucht und findet sie in sich immer wieder neue spannende Ideen, inspiriert weitere Künstler und entwickeln so auch zusammen neue Projekte. Aktuell stellt sie eine neue Interviewserie, „Darf ich vorstellen?“ zusammen, um Kunst von verschiedenen Künstlern, einem breitem Publikum zugänglich zu machen sowie publiziert sie erstmals im 2018 den Art Charity Catalog mit Kunstwerken von verschiedenen Künstlern.

Auf ihrer Webseite: www.galeriezumharnisch.com findet man alles über ihre spannenden Aufgaben im Bereich der Kunstwelt.

Um mehr über das Networking und dessen Nutzen zu erfahren haben wir Priska Medam in der GALERIE ZUM HARNISCH Schweiz ® interviewt.

Frage: Was bedeutet Networking für Sie?

Antwort: Die Frage ist, was macht Sinn für den Künstler?

Ziel jedes Künstlers ist es nicht nur die Kunst zu zeigen, sondern auch zu verkaufen.

Bei meiner Studie stelle ich fest, dass über das Networking tolle Kontakte und Beziehungen geschaffen werden können und somit grössere Chancen bestehen, dass die verschiedene Kunststile dort Beachtung finden, wo ein Interesse auffindbar ist und somit leichter den Weg zum Zielpublikum findet.

Einsatz mittels Katalogen, Logos, Fragebogen und Auftritten ist es möglich, dieses Resultat zu erzielen.

Frage: Wie lange betreiben Sie das Networking?

Antwort: Die Networking Anlässe begann ich im Jahre 2017 und konnte dieses Jahr an verschiedenen Anlässe wie an der Art International Zurich, Efficiency Club Basel Tischmesse bei den Swiss Indoors sowie bei XING Events in der Markthalle teilnehmen.

Frage: Welcher Nutzen springt dabei raus?

Antwort: Durch diese Anlässe trifft man auf eine Vielfalt von Unternehmen, welche einem weitere Türen öffnen und dadurch die Galerie oder der Künstler bekannter wird.

Auch interessante Projekte können entstehen, welche den Bekanntheitsgrad steigern können.

Frage: Warum brauchen Sie einen neuen Geschäftszweig?

Antwort: Dieser Geschäftszweig entstand durch die Erfahrungen mit den über 100 Künstlern mit welchen ich seit 2012 zusammenarbeitete.

Frage: Welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Antwort: Meine Zielgruppen beim ZUM HARNISCH NETWORK sind Künstler, die erkannten, dass auch die Kunst wie ein Business zu betrachten ist sowie Auftrittsmöglichkeiten um das ZUM HARNISCH

PRISKA MEDAM

NETWORK in Wirtschaftsplattformen zu präsentieren wie auch an Messen, die dazu dienen an kunstinteressiertes Publikum zu gelangen, welche danach auf die GALERIE ZUM HARNISCH Schweiz ® aufmerksam werden und in der Adressdatenbank erfasst werden.

Frage: Nach welchen Kriterien suchen Sie die Künstler aus?

Antwort: Da ich als Eventmanagerin für viele Künstler ein Sprungbrett bin, fördere ich Newcomer, da jeder eine Chance verdient, welcher sich mit der Kunst auseinandersetzt.

Frage: Vermitteln Sie zwischen Kunst und Geld?

Antwort: Als Galeristin von bekannten Künstlern bin ich ein Bindeglied zwischen dem Künstler und dem Käufer sowie im Art-Consulting Bereich vermittele ich Künstler an Galeristen.

Frage: Was ist das Ziel der Kunstvermittlung?

Antwort: Im Art-Consulting Bereich ist es das Ziel, dass die Künstler auch in Asien, USA etc. Ausstellungsmöglichkeiten erhalten und dadurch an eine Wertsteigerung ihrer Kunst gelangen.

Frage: Wo liegen die Grenzen der Kunstvermittlung?

Antwort: Man braucht vor allem Geduld, Zeit und Geld im Aufbau des Kunstbusiness auch mittels Auktionen. An die Grenzen stösst man, wenn man die Voraussetzungen nicht mehr erfüllen kann und kein Wachstum in Sicht ist.

Frage: Sind Sie auf dem Richtigen Weg?

Antwort: Für mich ist es der richtige Weg, solange ich Freude, Leidenschaft und Energie spüre und seit 1999 habe ich mich auf diesen Weg aufgemacht.

Erstellt 08.12.2017

Frage: Haben Sie neue Projekte in Aussicht?

Antwort: Das Kunsttram in Basel, welches es in das zukünftige Tram-Museum schafft sowie eine kleine Satellitenmesse während der Art Basel, die Designer-Boutiquen sowie ein Ausbau von Künstlerprodukten sind in Aussicht und ich freue mich mit meinem Team auf die Herausforderungen.

GALERIE ZUM HARNISCH Schweiz ® Eventmanagement
PROJECTS – ARTISTS – MERCHANDISES

Herzlichen Dank für das Interview – NSH KV-Absolventen, 2017



Collage 2017: GALERIE ZUM HARNISCH Schweiz ® Priska Medam

Fotos: Robert Varadi