

1992-12-13

FACTS

Document type:
Note

Language:
Dansk

Sender info (seal, address, etc.):
EKC Consult

Archive:
HC Arkiv Møn/HC Breve 1

TRANSCRIPTION

EKC Consult

13.12.92

1.

Det ultra Europæiske alternative kunstsamarbejde.

Det er på tide at fremlegge en skitse-strategi omkring ideen med, at lade HUBATE være eksponent for et "Ultra – europeisk kunstsamarbejde" (Arbejddtittel) som i praksis finder sted i et hjørne af Nord Europa.

Udgangspunktet er, at der på den øen Møn som er en lille del af Danmark, aktuelt udvikler sig et miljø hvor kunstnere, arkitekter etc. fra de europæiske lande opholder sig jævnligt. Her mødes de uformelt og konfronterer hinanden med ideer, holdninger og værdier. I denne sfære af gensidig inspiration skaber de sammen og hver for sig, kunstværker, tekst, skulpturer, foto, tryk etc. Til tider produceres værkerne i mindre oplag på 5 - 10 stykker. [I hånden] omskrives (for snævert – der kommer mange tilrejsende betydelige verdenskunstnere)

Endvidere diskuteres diverse "art-issues". Miljøet udvikler altså nogle spændende diskussioner, ideer og verker som burde formidles til interesserede rundt om i Europa og den øvrige verden. Disse diskussioner kunne formidles ved udgivelse af et "art informer flux". Et primitivt løbsblads system, hvor abonnenter i en ujevn strøm modtager fra 1 - x antal sider som isættes et ringbind.

Samtidig kunne interesserede få oplyst hvorledes man forholder sig såfremt man kunne tenke sig, at købe et kunstværk frem bragt i Miljøet, af kunstnere med forbindelse til miljøet o. s.v.

Ideens substans.

Ideen går ud på, at etablere et Europæisk/internationalt netværk af personer, der er interesseret i information og værker, som miljøet foranlediger.

Information og værker spredes ved hjælp af forsendelser og brug af moderne informations teknologi. Her kan nævnes fax-maskiner, PC, og postvæsener.

Layout og trykteknik skal være så billig som mulig. Det er indhold i diskussionerne, ideerne og værker, der er væsentlige, ikke lækker og dyr finish.

Netverkets etablering og dets betjening sker gennem kreativ direct marketing kampagner.

Dat betyder relativ personlig henvendelse og at information om hvem der er interesseret i hvad er udgangspunkt for kampagnernes tilrettelæggelse. En sådan strategi betyder eksempelvis,

1

[s. 2]

EKC-Consult 2. 13.12.92

at interesserede der kun ønsker at deltage og blive informeret, men ikke er interesseret i at købe, undgår at blive udsat for aggressiv kampagner med det formål at sælge. Personer med en sådan begrænsning i deres interesse bliver relateret projektet/miljøet ved abonnement på informationsmateriale ("Art informer flux").

Som en begyndelse må interesserede mennesker rundt omkring i verden, lokaliseres og identificeres. Ved hjælp af Miljøets kendskab til personer og andre miljøer, rettes henvendelse.

Dette sker med materiale der:

1 giver mulighed for, at tilkendegive hvilke former for interesse man har,

2 oplysninger om muligt interesserede som den enkelte har kendskab til og som vedkommende vil anbefale Miljøet at tage kontakt til

3 mulighed for, at tegne abonnement og evt. at bestille nogle værker.

Svarene analyseres og der opbygges en data-base, som stadig revideres og som er udgangspunktet for fremtidige kampagner og for opbygningen af abonnementsregister.

Organisation.

Organiseringen af projektet sker ved et løst koblet samarbejde mellem Miljøet, HUBATE og EKC-Consult.

Miljøet bidrager med værker og indlæg i informations materialet ("Art Informer flux"), og konstituerer sig formelt som en forening.

HUBATE varetager rollen som producent. [I hånden] og skabende kontakter, og et informationsnet

EKC Consult varetager tilrettelæggelsen og udførelsen af kampagner, redigering og oversættelser samt administration.

Økonomi.

Etablering

Organisationen søges etableret ved fondsmidler og evt. sponsorering. Både internationale og internationale fonde og selskaber.

2.

[s. 3]

EKC-Consult 3. 13.12.92

Drift

Indtægter skal komme fra abonnementer og fra dækningsbidrag ved salg af værker. Dertil kommer løbende fondsfinansiering af dels organisationen [i hånd: foreningen], dels af konkrete projekter i hvis budget er afsat midler til informations spredning og administration. 2 opgaver som organisationen bliver sat til at varetage.

Budgetlægning

Tilbage står bl.a. at udarbejde et budget. Følgende procedure kan følges i

den henseende.

1 Konkretiser hvilke aktiviteter der skal sættes igang omkring:

- a) Etablering
- b) Drift

2 Undersøg hvad de konkrete aktiviteter rent faktisk koster i Dkr.

3 Foretag et skøn over hvad indtægterne kan blive set i et tidsperspektiv på 3 - 4 år.

Med besvarelsen af disse 3 spørgsmål/emner, burde det være muligt at opstille et realistisk budget.

Fondsansøgninger

Når budgetlægnings-processen er gennemløbet og budget er opstillet, er det samtidig blevet muligt at formulere en præcis projektbeskrivelse og med disse to resultater tillige at udarbejde fondsansøgninger.

EKC—Consult koordinere dette arbejde og Miljøets forening står formelt som ansøger til fonde og som den ene part i relation til sponsorkontrakter.

3

[s. 4]

6 33 24 94 49

EKC-Consult

1.

13.12.92

Det ultra Europæiske alternative kunstsamarbejde.

Det er på tide at fremlægge en skitse-strategi omkring ideen med, at lade HUBATE være eksponent for et "Ultra - europæisk kunstsamarbejde" (Arbejdstittel) som i praksis finder sted i et hjørne af Nord Europa.

Om samarbejdet (for nuværende - det kommer mange tilføjelser, der vil gøre det mere konkret)

Udgangspunktet er, at der på den grøn Møn som er en lille del af Danmark, aktuelt udvikler sig et miljø hvor kunstnere, arkitekter etc. fra de europæiske lande opholder sig jævnligt. Her mødes de uformelt og konfronterer hinanden med ideer, holdninger og værdier. I denne sfære af gensidig inspiration skaber de sammen og hver for sig, kunstværker, tekst, skulpture, foto, tryk etc. Til tider produceres værkerne i mindre oplag på 5 - 10 stykker.

Endvidere diskuteres diverse "art-issues". Miljøet udvikler altså nogle spændende diskussioner, ideer og værker som burde formidles til interesserede rundt om i Europa og den øvrige verden. Disse diskussioner kunne formidles ved udgivelse af et "art informer flux". Et primitivt løsblads system, hvor abonnenter i en ujævn strøm modtager fra 1 - x antal sider som isættes et ringbind.

Samtidig kunne interesserede få oplyst hvorledes man forholder sig såfremt man kunne tænke sig, at købe et kunstværk frembragt i Miljøet, af kunstnere med forbindelse til miljøet. o.s.v.

Ideens substans.

Ideen går ud på, at etablere et Europæisk/internationalt netværk af personer, der er interesseret i information og værker, som miljøet foranlediger.

Information og værker spredes ved hjælp af forsendelser og brug af moderne informations teknologi. Her kan nævnes fax-maskiner, PC, og postvæsenere.

Layout og trykteknik skal være så billig som mulig. Det er indhold i diskussionerne, ideerne og værker, der er væsentlige, ikke lukker og dyr finish.

Netværkets etablering og dets betjening sker gennem kreativ direct marketing kampagner.

Det betyder relativ personlig henvendelse og at information om hvem der er interesseret i hvad er udgangspunkt for kampagnernes tilrettelæggelse. En sådan strategi betyder eksempelvis,

EKC - Consult

2.

13.12.92

at interesserede der kun ønsker at deltage og blive informeret, men ikke er interesseret i at købe, undgår at blive udsat for aggressiv kampagner med det formål at sælge. Personer med en sådan begrænsning i deres interesse bliver relateret projektet/miljøet ved abonnement på informationsmateriale ("Art informer flux").

Som en begyndelse må interesserede mennesker rundt omkring i verden, lokaliseres og identificeres. Ved hjælp af Miljøets kendskab til personer og andre miljøer, rettes henvendelse. Dette sker med materiale der;

- 1 giver mulighed for, at tilkendegive hvilke former for interesse man har,
- 2 oplysninger om muligt interesserede som den enkelte har kendskab til og som vedkommende vil anbefale Miljøet at tage kontakt til
- 3 mulighed for, at tegne abonnement og evt. at bestille nogle værker.

Svarene analyseres og der opbygges en data-base, som stadig revideres og som er udgangspunktet for fremtidige kampagner og for opbygningen af abonnementsregister.

Organisation.

Organiseringen af projektet sker ved et løst koblet samarbejde mellem Miljøet, HUBATE og EKC-Consult.

Miljøet bidrager med værker og indlæg i informationsmateriale ("Art Informer flux"), og konstituerer sig formelt som en forening.

HUBATE varetager rollen som producent *og skabende kontaktdr.*
og et informationsnet

EKC Consult varetager tilrettelæggelsen og udførelsen af kampagner, redigering og oversættelser samt administration.

Økonomi.

Etablering

Organisationen søges etableret ved fondsmidler og evt. sponsorering. Både nationale og internationale fonds og selskaber.



EKC-Consult

3.

13.12.92

Drift

Indtægter skal komme fra abonnementer og fra dækningsbidrag ved salg af værker. Dertil kommer løbende fondsfinansiering af dels organisationen, dels af konkrete projekter i hvis budget er afsat midler til informations spredning og administration. 2 opgaver som organisationen bliver sat til at varetage.

Budgetlægning

Tilbage står bl.a. at udarbejde et budget. Følgende procedure kan følges i den henseende.

- 1 Konkretiser hvilke aktiviteter der skal sættes igang omkring:
 - a) Etablering
 - b) Drift
- 2 Undersøg hvad de konkrete aktiviteter rent faktisk koster i Dkr.
- 3 Foretag et skøn over hvad indtægterne kan blive set i et tidsperspektiv på 3 - 4 år.

Med besvarelsen af disse 3 spørgsmål/emner, burde det være muligt at opstille et realistisk budget.

Fondsansøgninger

Når budgetlægnings-processen er gennemløbet og budget er opstillet, er det samtidig blevet muligt at formulere en præcis projektbeskrivelse og med disse to resultater tillige at udarbejde fondsansøgninger. EKC-Consult koordinere dette arbejde og Miljøets forening står formelt som ansøger til fonde og som den ene part i relation til sponsorkontrakter.



