

Phantasie spielen lassen. Die Geschichten, die Zahlen erzählen, können sehr spannend sein, wenn man versteht sie zu interpretieren.

Mag.^a Elisabeth Schmid, MA.

Die wandelbare Welt des Kugelrings

Schmuck, der Freiraum zum Spiel mit Farben und Stimmungen gibt.

GrüZe Littera: Frau Goldberger, Sie sind als Künstlerin selbständig tätig. Ist es eine besondere Herausforderung, UnternehmerInntum mit künstlerischer Arbeit zu vereinen?

Sylvia Goldberger: Ich habe lange in Italien gelebt und dabei gelernt, zwei Schienen aufzubauen – mit Auftragsarbeiten wie Schmuckreparaturen oder Schmuckanfertigungen nach KundInnenwünschen konnte ich meinen Lebensunterhalt finanzieren und habe mir so den notwendigen Freiraum erarbeitet, um mit Formen experimentieren zu können. Mir ist das Spielerische in der Arbeit sehr wichtig. Die Möglichkeit zur Anmeldung in der Sozialversicherung mittels KünstlerInnen-Status hat mich dann nach Österreich zurückgeführt und mir neue Chancen eröffnet.

GL: Was hat Sie dazu bewogen, selbständig tätig zu werden?

SG: Ich bin ein freiheitsliebender Mensch und entscheide gern selbst. Um das eigene künstlerische Konzept zu verwirklichen, hat sich somit die selbständige Tätigkeit geradezu angeboten.

GL: Wie ich mich informiert habe, sind Sie Autodidaktin. Was dient Ihnen als Inspiration?

SG: Das Spielerische spielt eine ganz wichtige Rolle in meinem Leben – kreativer Spaß und das, was daraus entsteht. Für mich sind das „Sekunden-Bilder“, die leider nicht auf Befehl kommen. Spielen und Formen entwickeln – das sind für mich sehr schöne Momente, vor allem dann, wenn sich aus diesen Bildern auch Stücke verwirklichen lassen.

GL: Woraus besteht Ihr Angebot an Ihre KundInnen und verwenden Sie in Ihrer Arbeit eine USP?

SG: Ich möchte, dass für meine KundInnen der von mir entworfene Schmuck durch seine Veränderbarkeit auch zum Spielzeug wird. Der Schmuck ist so gestaltet, dass KundInnen gewisse Änderungen nach eigenem Ermessen vornehmen können. Das hält zum Betrachten an. Schmuck kommt so weg von einer rein eiteln Funktion. KundInnen können selbst Entscheidungen treffen. Ich gebe nicht alles fertig vor. Die Besonderheit der Umgestaltung in Eigenregie ist mein spezielles Angebot.

GL: Gibt es KundInnen, die Sie besonders ansprechen möchten?

SG: Auftragsarbeiten im engeren Sinn bringen aus meiner Sicht vorgegebene Formen und Ansprüche, die ich eher nur mache, wenn sie sich großteils mit meinen künstlerischen Vorstellungen vereinbaren lassen. Freies Arbeiten ist mir am liebsten.

GL: Wie verbinden Sie künstlerischen Anspruch und Vermarktbarkeit?

SG: Ich habe StammkundInnen, die meine Schmuckformen sehr schätzen. Dann gibt es die Erfolge der Mundpropaganda, und ich bin oft erstaunt, wie sehr Leute schon aus einem sehr großen Abstand erkennen, welches der Schmuckstücke sie am liebsten tragen würden. Ich wünsche mir, dass KundInnen den von mir entworfenen Schmuck gerne tragen und freue mich, wenn es tatsächlich so ist. Das Gefällige scheint mir in der Kunstszene tabu. Ich halte es aber für sehr wichtig, dass mein Schmuck angenehm zu tragen ist und auch gefällt in Form, Farbe oder auch in seiner Variabilität.

Serie Selbst-Ständig

Sylvia Goldberger

Tel.: 0699-107 33 042
E-Mail: sylvia@goldberger.at
Web: www.goldberger.at

Vorherige Terminvereinbarung ist unbedingt notwendig!

GL: Wie können KundInnen am besten mit Ihnen Kontakt aufnehmen, um zu besichtigen oder zu kaufen?

SG: Ich bin mit meiner Kollektion KugelRing in den Österreichischen Werkstätten in der Kärntner Straße und im Shop des Kunsthauses auf der Weißgerber Lände (Anm: beim „Hundertwasser Haus“) präsent. Weiters kann ich telefonisch oder per Mail erreicht werden, um persönliche Termine in der Werkstatt (im 17. Bezirk, Mariengasse 13) zu vereinbaren. Dort können Interessierte von mir beraten werden. Das eröffnet Gelegenheit, Entwürfe vorzuführen und Anliegen zu besprechen.

GL: Welche Erfahrung haben Sie mit Behinderung im Zusammenhang mit unternehmerischer Tätigkeit gemacht?

SG: Bei Transporten zu Ausstellungen und im Ausstellungsverkauf bin ich hohen körperlichen Belastungen durch langes Stehen und Heben ausgesetzt. Das verursacht mir Schmerzen. Im Lauf der Zeit habe ich gelernt, zu improvisieren und mir bei Bedarf Hilfe zu organisieren.

GL: Wenn Sie in die Zukunft blicken könnten und alles ideal für Sie läuft, wie sollte Ihr Unternehmen in drei Jahren aussehen und sehen Sie notwendige Änderungen, die Sie gerne vornehmen möchten, um dorthin zu gelangen?

SG: Ich habe den Ehrgeiz, meine Website besser zu gestalten, um meine einzigartigen Schmuckstücke noch bekannter zu machen. Gleichzeitig habe ich vor, wieder mehr Zeit für Produktivität im besten künstlerischen Sinn zu haben. Wenn Sie so wollen, will ich Wirtschaftliches auslagern, um Luft für neues kreatives Arbeiten und für Experimente mit neuen Materialien zu haben.

GL: Haben Sie einen Tipp für angehende JungunternehmerInnen?

SG: Wenn man von etwas überzeugt ist, dann sollte es jedenfalls getan werden! Und als UnternehmerIn, aber auch als KünstlerIn, ist die Kunst des Durchhaltens ganz wichtig!

GL: Wie kann Ihr Zugang zur künstlerischen Arbeit beschrieben werden?

SG: Erfolg ist für mich mit dem Ziel der Reduktion in Form, Funktion und Zeit eng verbunden. Die Dinge sollen einfach gehen, vereinfacht werden. Unter diesem Motto gestalte ich. Das öffnet einen direkteren Blick, macht unvoreingenommen für Schönheit, Spaß, Spiel und für Einzigartigkeit. Das mag träumerisch klingen, aber Arbeit, Spaß und Ruhepole sollen (wieder) vereinbar sein. Lösungen brauchen gewisse Ruhe. Das beinhaltet auch finanzielle Ruhe. Der von mir erfundene Kugelring, dem ein besonderes Augenmerk meines künstlerischen Arbeitens gilt, ist für mich ein sichtbares Zeichen dieses Zugangs am Körper. Die TrägerInnen können mit diesem Schmuck selbst sehen, wahrnehmen, ihn befühlen und verändern. Ein solcher Ring ist Schmuck wie Spielzeug zugleich, der buntere Möglichkeiten eröffnet.

GL: Danke für das Gespräch!

1 USP = Unique Selling Proposition; sinngemäß ein einzigartiges Verkaufsargument

DSA Peter Wöber M.A.S.

