

UPCOMING Joseph Klibansky

Talentvolle starter vertelt over zijn ambities

CARRIÈRE – ONDERNEMEN

Wil jij ook je droom achterna? Check Nobiles.nl/gatindemarkt hoe deze jonge talenten bedrijven hebben opgezet.



BIO

Joseph ging na zijn middelbare school naar de Businessschool Nootboom. Daar haalde hij zijn diploma International Business, maar besloot al gauw te kiezen voor zijn grote passie: kunst. Hij is één van de jongste professionele kunstenaars in de hedendaagse internationale kunstmarkt. Geïnspireerd door onder andere mode, design, architectuur, reizen en muziek borrelen ideeën voor nieuwe kunstwerken constant bij hem op. Of zoals hij aangeeft: 'Het is mijn leven. Als ik niet slaap, dan denk ik aan kunst.' Josephklibansky.com

Joseph Klibansky (27) is vier jaar geleden begonnen. Nu hangen zijn kunstwerken over de hele wereld, heeft hij de cd hoes van Armin van Buuren ontworpen en is zijn werk voor een enorm bedrag onder de hamer gegaan.

G: € 34.350 voor een werk ontvangen?!

J: Ja, dat is bij Sotheby's geveild.

G: Waarom betalen mensen zoveel geld?

J: Omdat elk werk uniek is en er twee maanden werk in zit. Elk werk heeft veel verschillende lagen; het bevat fotografie, verf en een *liquid glass proces*. Dat is een techniek die ik zelf heb ontwikkeld. Zo creëer je helderheid en een 3D effect. 99% zag ik met plexiglas werken (denk aan David LaChapelle, red.) Ik dacht 'wat kan ik anders doen?' Toen kwam ik uit bij het ingieten van hars. Dan sta ik echt in zo'n witte jas in een laboratorium.

G: Heb je er patent op?

J: Nee, zie het meer als een *secret recipe*. Ik krijg best wat vragen uit de kunstwereld hoe ik dat doe. Maar dat houd ik voor mezelf.

G: Hoe ben je er tussen gekomen?

J: Mijn stijl spreekt veel mensen aan, dus dat geeft vertrouwen. In het begin heb ik eigen geld moeten investeren. Dan huurde ik een stand op een *art fair* en ging ik tussen de andere galerieën staan.

G: En zo rol je er tussen?

J: Ja, nu sta ik op *fairs* in de VS, Geneve, Mumbai, Dubai en heb ik een gallery gekozen die bij me past. Ik begon met werk dat rond de € 1500 kostte en nu gaan sommige voor € 15.000 of hoger de deur uit.

G: Je hebt Nootboom gedaan. Een kunstenaar met commercieel inzicht is een gouden combi. Is dat jouw kracht?

J: Nou, mijn kracht is meer communicatie. Ik kijk veel naar *Discovery* en zuig kennis op als een spons. Dat, in combinatie met mijn

oprechte interesse in anderen, zorgt voor een goede en interessante communicatie.

G: Als kunstenaar ben je veel alleen. Is eenzaamheid een thema in jouw leven?

J: Ik werk met een team van 7 man. We organiseren exposities, ontvangen verzamelaars, verzorgen *shipments*. Er wordt aan *frames* gewerkt. Iedereen is heel *dedicated*. Dus nee, ik ben niet eenzaam.

G: Blijf je in deze stijl werken?

J: Mijn stijl nu noem ik *New Urban Wonderland*. Ik blijf dit voorlopig nog doen, maar ik ben bezig met twee andere stijlen. Die komen pas op de markt als het *museumquality* heeft.

G: Waar wil je hangen?

J: In MET in New York en bijvoorbeeld op centrale plekken. Ik richt me op de internationale top in de kunstwereld en ik zie aan de reacties de potentie van mijn werk. Binnen 5 jaar kan het zijn dat ik 1 miljoen voor een werk krijg. Hoe meer geld, hoe spectaculairder mijn werk wordt.

G: Hoe zie je de toekomst?

J: Ik wil mijn werk naar het hoogste level tillen, de wereld veroveren. Maar wel gedecideerd. *Art* moet exclusief zijn, alleen dan behoudt het zijn waarde. Er mogen bv niet meer Klibansky's zijn, dan Ferrari's. Waar ik wel over zit te denken is om mijn werk in *limited edition* in posterform uit te brengen, zodat mijn werk ook bij studenten thuis kan komen te hangen.

G: En mokken laten bedrukken?

J: Nee, nee, nee. Geen mokken. Dat zie je mij nooit doen.

Spacious city

"Dit werk gaat over space tourism. Over tien jaar zie ik het voor me dat er billboards hangen dat je voor € 100 naar Mars kan. En dat niemand nog opkijkt van astronauten die naar hun werk gaan."

