



10. DURCHGANG

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT

FÜR GALERISTEN

UND FIRMENGRÜNDER IM KUNSTMARKT

13. FEBRUAR - 15. MAI 2012

Freie Universität



Berlin

VERANSTALTER

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
in Zusammenarbeit mit der Kunstagentur Friederike Hauffe

VERANSTALTUNGSORT

Freie Universität Berlin
Seminarzentrum / Silberlaube / EG
Otto-von-Simson-Str. 26
14195 Berlin

ZEITRAUM

13. Februar - 15. Mai 2012

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

WEITERBILDUNG MIT ZERTIFIKAT FÜR GALERISTEN
UND FIRMENGRÜNDER IM KUNSTMARKT

VORWORT	4
PROGRAMMSTRUKTUR UND INHALTE	5
MODULE I - V	6
Modul I: Selbstverständnis und Geschichte des Kunstmarktes	6
Modul II: Rahmenbedingungen des Kunstmarktes	8
Modul III: Marketing, Profilbildung und Gründung	10
Modul IV: Galerie, Kunde und Kommunikation	12
Modul V: Managementaufgaben in Galerien und Firmen im Kunstmarkt	14
DOZENTENTEAM	16
ANMELDUNG	18
Modalitäten und Gebühren	18
Anmeldeformular	19
IMPRESSUM	21

VORWORT

Nach der schwindelerregenden Entwicklung der letzten Jahre wurde der Kunstmarkt von der weltweiten Wirtschaftskrise ernüchtert und stellt sich neu auf. Noch ist es verfrüht zu prognostizieren, in welche Richtung das Pendel ausschlägt. Lesen wir zum Einen von der Zurückhaltung der Käufer bei Messen und Auktionen, so erfahren wir zum Anderen in Gesprächen mit Galeristen, dass sie im jungen, niedrigpreisigen Segment von der Krise profitieren oder sich in dieser Phase aufmachen, neue Märkte zu erschließen. Es wird spannend sein, diese aktuellen Tendenzen im weiteren Verlauf zu beobachten und im Seminar zu diskutieren, welche Konsequenzen sich daraus für das eigene Wirken ableiten lassen.

Gerade in dieser Phase der Umstrukturierung ist es um so dringlicher, vor allem jungen Galeristen, Galeristen in Gründung („startups“) und Galerieassistenten mit dem Kunstmarkt und seinen Mechanismen vertraut zu machen. Wegen der großen Nachfrage wird das Bausteinprogramm seit dem Start 2007 nun zum zehnten Mal angeboten.

Das Programm will Galeristen realitätsnah für ihre Arbeit – insbesondere in der langen und schwierigen Gründungsphase – befähigen. Es gilt, Visionen zu entwickeln, ohne Illusionen zu erliegen, Mut zu machen, Rüstzeug auf den Weg zu geben und Fehler zu vermeiden, Kontakte und Netze zu knüpfen.

Das Programm insgesamt oder einzelne Module stehen auch anderen Interessenten offen, die sich aktiv im Kunstmarkt bewegen (Kuratoren, Sammler, Künstler, Journalisten, Juristen, Banker, Manager).

Die einzelnen Seminare enthalten Praxisteile, Übungen und Gespräche und vermitteln Basiswissen – auch durch Kontakte zu Galeristen, Sammlern, Kunstvermittlern und anderen erfahrenen Akteuren im Kunstmarkt.



Ulrika Poock, M.A.

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin

PROGRAMMSTRUKTUR UND INHALTE

ZIELGRUPPEN

Junge Galeristen, Galeristen in Gründung, Mitarbeiter von Galerien, Kuratoren, Journalisten, Sammler, Künstler

MODULARER AUFBAU

Das Programm ist modular aufgebaut. Jedes der 5 Module umfasst 2 Seminartage. Die Module können einzeln oder als Gesamtpaket gebucht werden. Der Besuch einzelner Seminare ist möglich, wenn ausreichend Plätze vorhanden sind.

Die Module I und II befassen sich mit „Grundlagen des Kunstmarktes“, die Module III, IV und V behandeln grundlegende Themen im Bereich „Galerien und Firmengründer im Kunstmarkt“.

ZERTIFIKAT

Die Teilnehmer/innen aller Module erhalten ein Zertifikat der Freien Universität Berlin.

Per Fragebogen ermitteln wir im Vorfeld die spezifischen Interessen und Bedürfnisse der Teilnehmer.

MODULE I - II

GRUNDLAGEN DES KUNSTMARKTES

Ziel der beiden ersten „Basismodule“ ist, mit dem Markt der Kunst, seiner Geschichte und Entwicklung, seinen Gesetzen und Regeln, seinen Akteuren und Institutionen und deren Interessen, seinen Problemen und Fallstricken vertraut zu machen. Diese Module sind auch für Sammler, Künstler, Banker, Juristen, Vertreter von Stiftungen und Fördervereinen sowie für andere Personen interessant, die sich aktiv im Kunstmarkt bewegen.

MODULE III - V

GALERIEN UND FIRMENGRÜNDER IM KUNSTMARKT

Die Module III - V behandeln die konkreten Fragen, die sich bei der Gründung und beim Führen einer Galerie stellen und geben Lösungsansätze für die Praxis. Hier werden die Qualifikationen vermittelt, die für alle unerlässlich sind, die im Kunstmarkt handelnd tätig sind oder sein wollen.

MODUL I

SELBSTVERSTÄNDNIS UND GESCHICHTE DES KUNSTMARKTES

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe und Sabine Kребber

Termin: 13. - 14.2.2012

Das Startseminar führt in die Spezifik des Kunstbetriebs ein. Im Mittelpunkt steht das Rollenverständnis der Akteure zwischen Kunstautonomie und Markterfordernis sowie die Entwicklung einzelner Sparten des Kunstmarktes. In Praxismodulen stellen eine Künstlerin und Kuratoren ihre Erfahrungen vor. Ziel ist, den Handlungsrahmen aufzuzeigen, in dem sich die Akteure bewegen.

TAG 1

KUNST UND MARKT: ZWISCHEN WARE UND WAHRHEIT?!

Mo, 13.2.2012, 10.00 - 20.00 Uhr

ERÖFFNUNG DES SEMINARS:

Vorstellung der Teilnehmer:

Ulrika Poock, Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin

AKTEURE IM KUNSTMARKT:

SELBSTVERSTÄNDNIS UND PRAXIS

- Einführung
- Künstler: Mythos und öffentliches Bild
- Künstler und Galerist: das Zusammenspiel
- Galerist und Kunde: Übereinstimmungen und Differenzen
- Netzwerker: Motivationen und Arbeitsweisen

EXPERTE ZU GAST: Vortrag und Diskussion mit Leonie Baumann, Rektorin Kunsthochschule Berlin-Weißensee

PRAXISMODUL: Besuch des Ateliers von Cornelia Renz, Bildende Künstlerin

TAG 2

ENTWICKLUNGEN DES KUNSTMARKTES BIS HEUTE

Di, 14.2.2012, 10.00 - 18.00 Uhr

ENTWICKLUNGEN UND BEDINGUNGEN

DER KUNSTPRODUKTION

- Handwerker, Hofkünstler, Avantgardisten, Künstlerfürsten, Popstars der Szene

ENTWICKLUNG DES KUNSTHANDELS

- Auktionshäuser, Kunstmessen, Galerien, Kunsthandlungen, Art Consulting

ENTWICKLUNG DER ÖFFENTLICHEN UND PRIVATEN KUNSTEINRICHTUNGEN

- Kunstakademien, Stipendien und Preise, Museen, Kunstvereine, freie Ausstellungsräume, Biennalen, Privat- und Unternehmenssammlungen

EXPERTE ZU GAST: Gespräch mit Dr. Thomas Köhler, Direktor Berlinische Galerie – Landesmuseum für Moderne Kunst, Fotografie und Architektur

MODUL II

RAHMENBEDINGUNGEN DES KUNSTMARKTES

Seminarleitung:

Tag 1: Béla von Raggamby und Dr. Friederike Hauffe

Tag 2: Dr. Friederike Hauffe und Kristian Jarmuschek

Termin: 27. - 28.2.2012

Um im Kunstbetrieb zu agieren, sind faktisches wie intuitives Wissen gleichermaßen gefragt. Tag 1 vermittelt Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen, um sicher im Kunstmarkt agieren zu können. Die „Feldforschung“ im Szenebezirk Mitte, die wir am zweiten Tag betreiben, soll ein Gespür für den Kunstbetrieb wecken. Der Besuch verschiedener Institutionen und zahlreiche Gespräche verdichten die Eindrücke und machen das Betriebssystem Kunst im Kontext anschaulich.

TAG 1

RECHT IM KUNSTMARKT: PROBLEME UND LÖSUNGEN

Mo, 27.2.2012, 10.00 - 20.00 Uhr

RECHTSFRAGEN BEI GALERIEGRÜNDUNG

- Firmenform / Rechtsform – GbR Kooperation und Haftung
- Künstlersozialversicherung
- Kunstvermarktung – Kauf und Verkauf
- Kommission, Folgerecht, Haftung
- Auftrag / Bestellung
- Galerie und Künstler – Verträge?
- Inhalt und Umfang von Urheberrechten I

RECHTSFRAGEN IM GALERIEBETRIEB

- Inhalt und Umfang von Urheberrechten II
- Einräumung von Nutzungsrechten
- Künstlervertrag, Galerievertrag
- Rechtliches bei Vernissage und Ausstellung
- Einladung, Rahmenprogramm, Katalog, Website, Transport (Haftung, Versicherung)
- Ausstellungsvertrag
- Adressenschutz

*BEIM EXPERTEN ZU GAST: Erörterung von Steuerfragen mit Manfred Herrmann, H/P/T/P/ GmbH Steuerberatungsgesellschaft
PRAXISMODUL: Gespräch mit Manfred Herrmann über die Kunstsammlungen in den Räumen der H/P/T/P/ GmbH Steuerberatungsgesellschaft*

TAG 2

KONTEXT KUNSTBETRIEB: EINBLICKE UND AUSBLICKE

Di, 28.2.2012, 10.00 - 18.00 Uhr

BETRIEBSSYSTEM KUNST

- Freiheiten und Zwänge im Kunstgeschäft: eine kritische Betrachtung

BLITZLICHTER AUF DEN KUNSTBETRIEB

PRAXISMODUL: Gespräche mit Akteuren vor Ort in Atelier, Galerie, Privatsammlung, Stiftung oder öffentlicher Institution in Berlin Mitte

- Rollenverständnis im Kunstbetrieb
- Motivationen und Handlungsfelder
- Synergien und Konkurrenz
- Zukunftsaussichten
- Auswertung: Marktsituation und Standortbestimmung

MODUL III

MARKETING, PROFILBILDUNG UND GRÜNDUNG

Seminarleitung:

Tag 1: Dr. Friederike Hauffe und Kristian Jarmuschek

Tag 2: Prof. Dr. Bernd Günter und Dr. Friederike Hauffe

Termin: 26. - 27.3.2012

Modul III vermittelt Grundkenntnisse des Marketing, die für ein erfolgreiches Agieren am Kunstmarkt erforderlich sind. Unter Berücksichtigung dieser Grundlagen werden praxisnah und anschaulich Erfahrungen aus der Gründungsphase einer Galerie vermittelt: von der Konzeption eines Programms, über das Erstellen eines Geschäftsplans und die Preisgestaltung, bis hin zu Fragen der Finanzierung.

TAG 1

GALERIE-IDEE, GESCHÄFTS- UND FINANZIERUNGSPLAN

Mo, 26.3.2012, 10.00 - 20.00 Uhr

VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSPLAN

- Programm der Galerie: Wahl der Künstler ... und darüber hinaus?
- Unternehmensstrategie
- Kostenkalkulation

GALERIEPRAXIS UND FINANZIERUNG

- Preise: Entwicklungen und Trends
- Preisbildende Faktoren, Preissetzung und Marktpflege
- Preisrecherchen im weltweiten Markt
- Rabatte für Sammler (Mengen, Prestige, Diskont, etc.)
- Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten

PRAXISMODUL: Besuch der Galerie Martin Mertens, Gespräch mit Martin Mertens

TAG 2

STRATEGIEN UND INSTRUMENTE FÜR GALERIEN

Di, 27.3.2012, 10.00 - 18.00 Uhr

FACHLICHE GRUNDLAGEN DES MARKETING

- Wettbewerbsvorteile, Alleinstellungsmerkmale und Kundenorientierung
- Marketing-Strategien und Marketing-Instrumente
- Marketing-Strategie und Branding

PROFIL DER EIGENEN GALERIE

- Aufbau einer starken Marke im Kunstmarkt

EXPERTE ZU GAST: Vortrag und Workshop zum Thema Branding: Beatrice Oltmanns, Director Brand Consulting

MODUL IV

GALERIE, KUNDE UND KOMMUNIKATION

Seminarleitung:

Tag 1: Dr. Friederike Hauffe und Anemone Vostell

Tag 2: Dr. Friederike Hauffe

Termin: 16. - 17.4.2012

Galeristen wollen nicht nur Künstler entdecken und aufbauen, sondern über den Verkauf eine Existenzgrundlage für sich und ihre Partner schaffen. Um erfolgreich am Kunstmarkt präsent zu sein, sind Fragen der Kundengewinnung und -bindung sowie eine effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit von ausschlaggebender Bedeutung. Den erfolgreichen und reibungslosen Ablauf aller Tätigkeiten gewährleisten entsprechende Rahmenbedingungen vom Standort der Galerie bis zu ihrer Ausstattung. Modul IV stellt die Tools bereit, mit denen Galerien und Galeristen arbeiten können.

TAG 1

STANDORT UND EINRICHTUNG

Mo, 16.4.2012, 10.00 - 20.00 Uhr

STANDORTWAHL UND PROGRAMM

- Standort: Lauflage, Alleinlage; Wahl für Programm und Image
- Netzwerkbildung: Verbände und andere Partner
- Galerierundgänge und ähnliche Initiativen
- Das öffentliche Bild: Die Website und mehr

EINRICHTUNG DER GALERIE

- IT-Technik in Galerien: Datenbank und Systematik
- Büroorganisation: Werkbeschriftungen, Presse- und Kundendatenbank
- Lagerung, restauratorische Bedingungen für Kunstwerke
- Transport: Verpackung, An- und Auslieferung, Lieferscheine, Zoll
- Foto und Dokumentation
- Lichttechnik und Sicherheitstechnik

EXPERTE ZU GAST: Dirk Herzer, Geschäftsführer artbutler

PRAXISMODUL: Besuch der Galerie Tammen & Partner, Gespräch mit Werner Tammen

TAG 2

KUNDEN GEWINNEN UND BINDEN

Di, 17.4.2012, 10.00 - 18.00 Uhr

ERSTKONTAKT

- Adressgewinnung und Kontaktaufnahme
- Kundengewinnung und Marktaufbau
- Motivationen zum Kunstkauf
- Kommunikation mit Kunden und Sammlern
- Verkaufsgespräche

KUNDEN: ZIELGRUPPEN UND LEBENSZYKLEN

- Kundenbindung
- Marketing und Kunst
- Strategisches Netzwerken

EXPERTE ZU GAST: Christiane Meixner, Kunst- und Kulturjournalistin – Schwerpunkt Kunstmarkt

MODUL V

MANAGEMENTAUFGABEN IN GALERIEN UND FIRMEN IM KUNSTMARKT

Seminarleitung: Dr. Friederike Hauffe und Volker Diehl

Termin: 14. - 15.5.2012

Modul V rundet das Qualifizierungsprogramm ab, indem im Jahresverlauf eines Galeriejahres wiederkehrende Aufgaben beleuchtet und Handlungsperspektiven vor dem Hintergrund eines zunehmend globalisierten Marktes aufgezeigt werden. Termin- und Messeplanung gehören dazu, Beobachtung und Entwicklung der internationalen Kunstmessen und Märkte.

TAG 1

ALLE JAHRE WIEDER: AUFGABEN, ROUTINEN, CHANCEN UND RISIKEN

Mo, 14.5.2012, 10.00 - 20.00 Uhr

DAS KUNSTMARKT-JAHR

- Persönlichkeit, Geschäftsstil, Nachhaltigkeit und Belastbarkeit des Galeristen
- Jahres- und Ausstellungsplanung
- Kunstmessen: Profile, Fristen, Planung
- Personalplanung und Ausbildung

AUSSTELLUNGSMANAGEMENT

- Neuer Trend „Kuratieren“: vergleichende Betrachtung von Ausstellungen in freien Projekten, in Galerien und auf Messen
- Übung zur Ausstellungsgestaltung in einer Galerie

EXPERTE ZU GAST: Carla Orthen M.A., Kuratorin

PRAXISMODUL: Besuch der Galerie Volker Diehl

TAG 2

ZUKUNFTSTRENDS IM KUNSTMARKT

Di, 15.5.2012, 10.00 - 16.00 Uhr

KUNSTMÄRKTE IM WANDEL

- Neue Märkte in Russland, China, Indien und Brasilien
- Das Prinzip Saatchi: Der Sammler als Marktmacher
- Groß-Stiftungen: Die Neuen Medicis im Kunstmarkt
- Die Galerie im neu strukturierten Kunstmarkt

EXPERTE ZU GAST: Dr. des. Birgit Hopfener, Vertretungsprofessur Kunstgeschichte Chinas, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg

Ausgabe der Zertifikate und get-together der Referenten und Seminarteilnehmer beim gemeinsamen Mittagessen.

DOZENTENTEAM

SEMINARLEITUNG

Volker Diehl, Galerie Volker Diehl

Prof. Dr. Bernd Günter, Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf

Dr. Friederike Hauffe, Kunstagentur Friederike Hauffe

Kristian Jarmuschek, Galerie Jarmuschek + Partner

Sabine Krebber, Krebber + Schmid GbR international art dialog

Béla von Raggamby, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht, Heller & Partner Rechtsanwälte

Anemone Vostell, Landesverband Berliner Galerien (LVBG)

GASTDOZENTEN

Leonie Baumann, Rektorin Kunsthochschule Berlin-Weißensee

Manfred Herrmann, H/P/T/P/ GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dirk Herzer, Geschäftsführer teamspring GmbH (artbutler)

Dr. des. Birgit Hopfener, Vertretungsprofessur Kunstgeschichte Chinas, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg

Dr. Thomas Köhler, Direktor Berlinische Galerie – Landesmuseum für Moderne Kunst, Fotografie und Architektur

Christiane Meixner, Kunst- und Kulturjournalistin – Schwerpunkt Kunstmarkt

Martin Mertens, Galerie Martin Mertens, Berlin/München

Beatrice Oltmanns, Director Brand Consulting, NEST one GmbH, Hamburg

Carla Orthen M.A., Freie Kuratorin

Cornelia Renz, Bildende Künstlerin

Werner Tammen, Galerie Tammen & Partner

Änderungen im Dozententeam sind möglich

MODALITÄTEN UND GEBÜHREN

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich schriftlich per Post, Fax oder Mail an. Gehen mehr Anmeldungen ein, als Plätze vorhanden sind, zählt der chronologische Eingang der Anmeldungen. Beachten Sie hierzu bitte, dass Anmeldungen für das gesamte Weiterbildungspaket bevorzugt behandelt werden. Die Teilnahme an einzelnen Modulen ist nur möglich, soweit nach der Berücksichtigung aller Anmeldungen für das komplette Programm noch freie Plätze vorhanden sind.

TEILNAHMEBESTÄTIGUNG

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Eingangsbestätigung per Mail. Sobald die Mindestteilnehmerzahl für die gesamte Weiterbildung erreicht ist, erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung mit den genauen Zahlungsmodalitäten.

ZERTIFIKAT

Die Absolventen des Kompaktprogramms MANAGEMENT IM KUNSTMARKT mit 5 Modulen (10 Seminartage) erhalten ein Zertifikat. Der Besuch einzelner Seminare ist möglich, wenn ausreichend Plätze vorhanden sind.

RÜCKTRITT

Erfolgt der Rücktritt von einem verbindlich gebuchten Seminar innerhalb von 14 Tagen vor dem Seminartermin, werden 50% der Teilnahmegebühr fällig, sofern kein Nachrücker gefunden wird. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen.

BILDUNGSURLAUB, FÖRDERUNG UND ZUSCHÜSSE

Das Weiterbildungsprogramm wird als Bildungsurlaub nach dem Berliner Bildungsurlaubsgesetz anerkannt. Eine entsprechende Bestätigung für Ihren Arbeitgeber schicken wir Ihnen auf Anfrage zu. Über finanzielle Fördermöglichkeiten wie die Bildungsprämie etc. beraten wir Sie gerne.

TEILNAHMEGEBÜHREN

EINZELSEMINAR: 340,- €

Eine Ermäßigung für Arbeitslose (50% Rabatt) in Einzelseminaren ist nach Rücksprache möglich.

ZERTIFIKATSPREIS, ALLE 5 SEMINARE / 10% RABATT: 1.530,- €

bei Vorauszahlung des Gesamtpreises / 5% Rabatt: 1.453,- €

Ermäßigung für Arbeitslose / 50% Rabatt: 850,- €

ANMELDEFORMULAR

Frau Herr

Name, Vorname

Straße

Postleitzahl, Ort

Telefon

Geburtsdatum

Ausgeübte Tätigkeit

Mail

Hiermit melde ich mich zu folgenden Modulen an:

- MODUL I, 13. - 14.2.2012**
Selbstverständnis und Geschichte
- MODUL II, 27. - 28.2.2012**
Rahmenbedingungen des Kunstmarktes
- MODUL III, 26. - 27.3.2012**
Marketing, Profilbildung und Gründung
- MODUL IV, 16. - 17.4.2012**
Galerie, Kunde und Kommunikation
- MODUL V, 14. - 15.5.2012**
Managementaufgaben

Abschlussziel:

- TEILNAHMEBESCHEINIGUNG**
- ZERTIFIKAT** (Teilnahme an den Modulen I-V)

Bitte füllen Sie auch die Rückseite aus 

Gewünschte Zahlungsmodalität:

VORAUSZAHLUNG DES GESAMTPREISES
 JEDES MODUL SEPARAT

Ich bin mit der Speicherung meiner Teilnehmerdaten zur Nutzung im Seminarkontext bis auf Widerruf einverstanden.

.....
Datum Unterschrift

 Bitte senden Sie diese Anmeldung an:
Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin
oder per Fax an: 030 / 838 513 90

HERAUSGEBER

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin

KONZEPTION

Dipl. Vw. Bernd Fesel,
Büro für Kulturpolitik und Kulturwirtschaft

Dr. Friederike Hauffe,
Kunstagentur Friederike Hauffe

VERANTWORTLICH

Ulrika Pooch

SACHBEARBEITUNG

Gertrud Ranner

LAYOUT

Karen Olze, Produkt und Grafik Design
Murat Koçyigit

UMSCHLAGFOTO

© Karen Olze

DRUCK

Spreedruck

MANAGEMENT IM KUNSTMARKT

Das Weiterbildungsprogramm MANAGEMENT IM KUNSTMARKT richtet sich vor allem an junge Galeristen, Galeristen in Gründung und Galerieassistenten. Es möchte die Teilnehmer mit dem Kunstmarkt und seinen Mechanismen vertraut machen und besonders in der langen und schwierigen Gründungsphase realitätsnah weiterbilden.

Das Programm – insgesamt oder einzelne Module – steht aber auch Interessenten offen, die sich aktiv im Kunstmarkt bewegen (Kuratoren, Sammler, Künstler, Journalisten, Juristen, Banker und Manager). Die einzelnen Seminare enthalten Praxisteile, Übungen und Gespräche und vermitteln Basiswissen – auch durch Kontakte zu Galeristen, Sammlern und anderen erfahrenen Akteuren am Kunstmarkt.

WEITERBILDUNGSZENTRUM

Freie Universität Berlin
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin

VERANTWORTLICH

Ulrika Poock
Mail: ulrika.poock@weiterbildung.fu-berlin.de

SACHBEARBEITUNG

Gertrud Ranner
Mail: gertrud.ranner@weiterbildung.fu-berlin.de

Tel: 030 / 838 514 77 / 72
Fax: 030 / 838 513 90

www.fu-berlin.de/weiterbildung