

# Kontrakt och avtal i gallerivärlden

Hur kommer det sig att de flesta gallerier ej har ett skrivet kontrakt med de konstnärer som de representerar?

Hej Karin,

Du vet säkerligen hur det är. Det gäller att vara uthållig och envis för att ett yrkesliv som konstnär ska bli verklighet. Vi jobbar på i en livssituation med orimliga ekonomiska och sociala villkor. Konstnärlig kvalitet och originalitet i all ära, men i slutändan är det orken att fortsätta som det hela står och faller med. Därför bör vi, där det är möjligt, förbättra arbetsvillkoren. Vi kan sucka över de byråkratiska dokument som kastas mot oss, men skrivna avtal ger ändå en kännbar trygghet. Precis som du nämner arbetar få av våra kommersiella gallerier med tydliga avtal gentemot sina konstnärer. Med insikten förtydligas djupet i den osäkerhet vi verkar i. Varför har inga röster höjts?

Sofia Curman beskriver i *Konstnären* (Nummer 4, 2016) hur konstnärsyrket är mer än ett vanligt jobb. I [reportaget](#) samtalar hon bland annat med sociologiforskaren Sofia Lindström som disputerat med avhandlingen "(Un)bearable freedom. Exploring the becoming of the artist in education, work and family life". Detta kan delvis ge en förklaring:

*Om man definierar konsten som någonting annat än vanligt arbete, blir det svårt att argumentera för bättre arbetsvillkor. När jag frågar konstnärerna om framtiden; vad de hoppas på, och vad som krävs av dem för att uppnå det, så pratar de om sina egna själsförmågor: "Jag måste uthärda. Om jag bara står ut blir det bättre." I stället för att prata om att gå ihop kollektivt med andra konstnärer och kräva förändring. Att organisera sig går inte ihop med idealbilden av konstnären.*

Tystnaden handlar troligtvis även om en vilja att hålla fast vid traditioner, samt en rädsla för inskränkta friheter. Skrivna avtal har sällan funnits i konstvärlden och visst låter det fint att allt bygger på "ömsesidig lojalitet och respekt"? (citat från Svenska Galleriförbundets riktlinjer). Dock ser konstvärlden annorlunda ut i dag än för femtio år sedan. Försäljningen som sker genom ett galleri är ofta otillräcklig och konstnären måste använda fler plattformar för att säkra inkomster. Detta är något som bekymrar många gallerister. Ben Loveless, mannen bakom Galleri Nordenhake, skrev under sin tid som ordförande för Svenska Galleriförbundet en [artikel i GP](#) om oron kring att galleristen ofta förbises vid konstinköp:

*Vi är samarbetspartners för konstnärerna i stora delar av deras verksamhet och följer dem genom deras karriär. Genom att kringgå galleristen äventyrar offentliga inköpare konstnärens relation med galleriet och bidrar till att försvaga galleriets roll som kulturentreprenör. Vi vill fortsätta vårt viktiga arbete, men då måste våra motparter – de offentliga inköparna – inse att det är till oss de ska vända sig i samband med inköp och uppdrag.*

Den avtalslösa livsstilen tillhör en gången tid. Ja, det är självfallet min egen åsikt och att enbart delge mina egna åsikter vore obegripligt korkat med tanke på att jag själv inte har gallerirepresentation. Därför har jag kontaktat konstnärer som är representerade av våra 12 större Stockholmsgallerier. Av dessa använder enbart två gallerier skrivna avtal. Ytterligare några gallerier skriver tillfälliga utställningskontrakt, vilka dock inte berör de grundläggande överenskommelserna. Tydligt är också att ingen konstnär vill bli namngiven. Att prata om detta är ytterst känsligt.

Jag vill återkomma till Svenska Galleriförbundet. På deras hemsida finns en artikel, skriven i oktober 2015, med titeln "[Nya kulturpolitiska strategier efterlyses](#)":

*Vi menar att offentliga aktörer som köper och beställer konst skall ha en uttalad policy att beakta de samarbetsavtal som finns upprättade mellan konstnär och galleri.*

Med tanke på att enbart två gallerier har skrivna samarbetsavtal, faller kravet inte vidare tungt. Så jag säger: ge inte konstnärer och inköpare skulden för något som galleristerna gjort möjligt. De konstnärer som har skrivna avtal vet vad som gäller och väljer generellt sett att följa bestämmelserna. Jag har läst igenom ett av dessa avtal. Det täcker in det mesta men erbjuder även en del förhandlingsutrymme. Och hur upplever konstnären avtalet? Svaret är enkelt och tydligt: "Det känns jätteviktigt, tycker jag!"

Det ryktas om förändring. Din fråga har skickats in i rätt tid, för kanske kan vi hjälpa förändringen en bit på vägen. Jag har kontaktat Ben Loveless på Nordenhake som bekräftar detta:

*I can say that in recent years there has been strong emphasis and progress in professionalising the gallery model. At Svenska Galleriförbundet we worked on making clearer [guidelines](#) for both galleries and artists to refer to when they enter partnership and in misunderstandings or conflicts. Additionally, Svenska Galleriförbundet has strong ties and open communication with KRO.*

*Regarding contracts between artist and gallery, I would say it is becoming much more common, which is very good. Historically the gallery format and the collaboration with artists has developed and changed. There are still varied arrangements in which for instance galleries pay artists a monthly wage, in which artists rent the gallery space for exhibitions. With a long history of more informal collaboration the new more "standard" arrangement for contemporary art galleries (in which the gallery shares commission 50/50) has been slow to formalise.*

Galleristen Cecilia Hillström var fram till nyligen ordförande för Svenska Galleriförbundet och hösten 2017 arrangerades här en workshop om avtalsskrivande som var mycket välbesökt. Liksom Ben Loveless är hennes uppfattning att allt fler gallerister nu tillämpar skriftliga överenskommelser. Som kommentar till din fråga skriver hon:

*Jag kan ju inte svara för hur andra resonerar, men vi tycker att en samarbetspolicy (som vi kallar vår överenskommelse med konstnärerna) är en bra startpunkt för att gå igenom*

*vad båda parter förväntar sig av relationen. Genom att i förväg tala igenom galleriets roll gentemot konstnären, ekonomiska frågor, produktionskostnader för verk samt hur och när utbetalning ska ske vid försäljning undviker vi en del av de konflikter som kan uppstå. Ett avtal eller en policy är till för att skydda båda parter. Vi vill öka professionaliteten i branschen och vi tycker att en genomtänkt samarbetspolicy är ett av stegen på vägen dit.*

Som vi alla vet är förändringsprocesser långsamma. Två av våra större gallerister upplever att fler använder sig av skrivna avtal, men hur ser verkligheten ut? Övertygelse och realitet hänger inte alltid samman. Detta visar min mycket konkreta research. Att galleristen skulle gynnas av skrivna avtal är helt uppenbart. I alla fall de gallerister som anser sig ha exklusiv representationsrätt. Under mina samtal med konstnärskollegor framgår det nämligen att få konstnärer vet i vilken utsträckning försäljningen bör gå via galleristen. Det är speciellt de mer rutinerade konstnärerna som ser fördelar i de muntliga överenskommelserna, medan otydligheten skapar oro hos de som befinner sig i början av karriären. Andra förstår inte alls var jag pratar om – så avlägsen förefaller idén om skriftligt samarbetsavtal.

Till syvende och sist handlar din fråga om konstnärernas osäkra arbetsvillkor. Nog är konstnärskapet mer än ett vanligt jobb, men vi har trots detta rätten till grundläggande skydd. I de större perspektiven behövs något mer än "ömsesidig lojalitet och respekt". I min kontakt med konstnärerna bemöts din fråga ofta av misstänksamhet. Svaren är försiktigt avvaktande. Eller så finns där en skämtsamt uppgiven ton: "Nä jag har inget kontrakt med dem, så jag antar att det är respekt och tillit som gäller, haha." Den lättsamma inställningen till trots är det tydligt att de muntliga överenskommelserna uppmuntrar en tystnadskultur. Denna känsla stärks under mitt samtal med en konstnär med gallerirepresentation av rang. För trots alla möjligheter som öppnats i och med detta samarbete, finns där en grundläggande osäkerhet och frustration. Hen avslutar samtalet: "Ska jag spendera min energi på att skapa eller på att strida?"

Jag tänker: Jag har inte mycket att förlora på att strida och kanske kan det jag skriver så ytterligare frön till framtida förändring. Så i en förändringens tid önskar jag dig all lycka till!

Ida

Om du känner att detta är något du vill ta tag i finns här några förhandlingspunkter att ha i åtanke:

- Vad ska galleriet bistå med? (utställningsmöjligheter, mässhedtagande, hemsidesnärvaro, möten med samlare och curators, lagerrepresentation).
- Provision (vanligtvis 50%).
- Omfattning av exklusivitet gällande försäljningsvägar.
- Produktionskostnader (när gäller vad?).
- Transport- och resekostnader (när gäller vad?).
- Prissättning (hur arbetas den fram och vilka rabatter har galleristen rätt att ge?).

- Fakturering (vid försäljning, när kan konstnären förväntas få sin betalning?).

Volym 2020-01-30