



Handleiding Werken met een galerie

Beeldende kunstenaars komen vroeg of laat in contact met een galerie. Zij kunnen er hun kunstwerken aan een publiek tonen en verkopen. Het is belangrijk om vooraf een aantal overwegingen te maken.

Wat is een galerie?

Een galerie stelt de kunstwerken van de kunstenaar tentoon en verkoopt ze. Net zoals er verschillende soorten kunstenaars zijn, zijn er ook verschillende soorten galleries met elk een eigen stijl. Sommige galleries exposeren bv vooral figuratief werk, anderen tonen abstract werk, keramiek of enkel schilderijen of foto's, er zijn topgalerijen met een internationaal cliënteel die belangrijke kunstenaars vertegenwoordigen, maar ook kleine of pas opgestarte galerijen. De galerij heeft een eigen cliënteel dat past bij haar stijl en profiel.

Doorgaans maakt men ook een onderscheid tussen een promotiegalerie en de ingehuurde galerie.

- De promotiegalerie stelt niet enkel tentoon, maar verzorgt actief de promotie van de kunstenaar aan de hand van: beurzen in binnen- en buitenland, publicaties en catalogi, opstelling en verzorging van dossiers, voorstellingen van de kunstwerken aan aankoopcommissies van musea en overheden... De promotiegalerie werkt meestal op basis van exclusiviteit. Dit wil zeggen dat de galerie als enige de kunstenaar mag vertegenwoordigen (in een bepaalde periode of op een bepaald grondgebied).
- De ingehuurde galerie organiseert enkel tentoonstellingen die in de lijn liggen met de stijl van de galerie.

Welke galerie?

Als beeldende kunstenaar is het belangrijk om te bepalen welk soort kunstenaar je bent of wil zijn en welke zaken voor jou belangrijk zijn (bv winst en verkoop, de vrijheid om je eigen ding te doen, internationale bekendheid, erkend worden als belangrijke kunstenaar, vaak exposeren...). Probeer samen te werken met een galerie die bij jou past.

Het kan gebeuren dat je benaderd wordt door een galerie en zo een kans krijgt om te exposeren. Als dit niet gebeurt, kan je zelf initiatief nemen en een aantal galleries contacteren. Ga op prospectie en probeer een lijst van interessante galleries op te stellen. Ga niet in het wilde weg alle galleries contacteren en bestoken met e-mails, maar probeer persoonlijk contact te leggen met de galeriehouder en een gesprek over jouw kunst aan te knopen. Als je voelt dat het een goed contact is, kan je bv documentatiemateriaal achterlaten of de galeriehouder in je atelier uitnodigen. Het is ook nuttig om galeriehouders uit te nodigen op één van je tentoonstellingen.

Samenwerken met een galerie

Als het contact met de galerie goed verloopt en er wederzijdse interesse is, kan je beslissen om samen te werken en maak je een afspraak voor een tentoonstellingsperiode. Eventueel kan je samen met de galeriehouder overeenkomen om een proefperiode in te lassen.

Het is belangrijk om duidelijke afspraken te maken met de galerie. Veel galerieën verkiezen mondelinge afspraken. Het is echter beter dat je de afspraken op papier zet. Het kost niet veel moeite en als er later iets misloopt, ben je niet de dupe. Bij misverstanden of als iemand de afspraken niet nakomt, biedt de overeenkomst houvast. Zowel de kunstenaar als de galerie kunnen dan teruggrijpen naar de overeenkomst en de andere partij wijzen op zijn of haar verantwoordelijkheid. Speel op zeker en laat de overeenkomst nalezen door iemand die er iets van kent vooraleer je tekent. Je kan bv contact opnemen met het NICC.

Welke afspraken moet je maken?

1. Commissie

Elke galerie is een onderneming die met de verkoop van de kunstwerken winst nastreeft. De galeriehouder vraagt een commissie aan de kunstenaar als hij een werk verkoopt. Spreek duidelijk af welke commissie wordt gevraagd. Indien de galerie veel werk verricht om jou te promoten, kan de galerie een hoge commissie vragen. Indien de galerie weinig onderneemt, onderhandel je een lagere commissie. Doorgaans wordt 40 of 50% gevraagd. Bij dure werken (bv gemaakt van brons) is de commissie lager.

Het systeem van commissie betalen, heeft als voordeel dat de galeriehouder verantwoordelijkheid opneemt. Pas als hij verkoopt, verdient hij.

Bespreek ook vooraf hoe jullie onderling aan elkaar zullen betalen. Indien je als zelfstandige werkt, kan je werken met facturen. Indien je werkt met een SBK (Sociaal Bureau voor Kunstenaars), bezorgt het SBK een factuur aan de galerie.

2. Exclusiviteit

Sommige galeries vragen exclusiviteit. Dit wil zeggen dat de galerie als enige jou mag vertegenwoordigen en jouw kunstwerken mag verkopen. Deze exclusiviteit kan afgebakend worden in tijd (een bepaalde periode) of in plaats (een bepaald grondgebied). Vooraleer je akkoord gaat met deze exclusiviteit, ga je best na of de galerie haar beloftes kan waarmaken en wat de reputatie is van de galerie enz. Eventueel kan je samen met de galeriehouder overeenkomen om een proefperiode in te lassen. Exclusiviteit toevertrouwen aan een galerie is immers een belangrijke beslissing. Denk dus eerst goed na.

3. De periode en plaats van de tentoonstelling en de bewaring van de werken

- In welke ruimte heeft de tentoonstelling plaats?
- Wanneer start en eindigt de tentoonstelling?
- Welke dagen/uren kan men de tentoonstelling bezoeken?

4. Hoe gebeurt de op- en afbouw van de tentoonstelling?

- Wanneer en door wie wordt de tentoonstelling opgebouwd en afgebroken?

5. Hoe gebeurt het transport en de levering van de kunstwerken?

Normaliter zorgt de galerie voor de verpakking en het transport van de kunstwerken. De galerie is dan ook aansprakelijk bij schade. Als je zelf voor het transport zorgt, kan je daar een vergoeding voor vragen aan de galerie. Je bent dan wel zelf aansprakelijk bij schade. Spreek duidelijk af wanneer de werken worden opgehaald en teruggebracht.

6. De auteursrechten

Als je je werken tentoonstelt in de galerie sta je tijdelijk een deel van je auteursrecht af aan de organisatie. Je kunt hiervoor een vergoeding vragen.

7. Hoe gebeurt de promotie en publiciteit van de tentoonstelling?

Normaliter zorgt de galerie voor de promotie en de publiciteit. Zorg er voor dat je goed weet hoe de promotie eruitziet. Het is immers jouw tentoonstelling. De galerie kan zich baseren op jouw beeldmateriaal. Je kan echter geen auteursrechten vragen op de beelden van jouw kunstwerken die voor het publiciteitsmateriaal worden gebruikt. Bespreek met de galerie of zij een vernissage organiseren bij de start van de tentoonstelling.

8. Een eventuele publicatie van de tentoonstelling

Als je met de galerie kan overeenkomen dat zij een publicatie over jouw werk uitgeven, zorg je er best voor een aantal zaken te bespreken. Je kan geen auteursvergoeding vragen op het beeldmateriaal van jouw kunstwerken in de publicatie, maar je kan wel een vergoeding of loon vragen als je meewerkt aan de publicatie. Zorg er voor dat je goed weet hoe de publicatie er zal uitzien (het gaat immers over jou) en dat je een aantal gratis exemplaren ontvangt. Als de publicatie als een commercieel product wordt verkocht (met winsttoogmerk), kan je uiteraard wel een auteursvergoeding vragen.

9. Bewaring, bewaking, onderhoud en verzekering van de kunstwerken

De organisatie is verantwoordelijk voor jouw kunstwerken. Zet toch duidelijk in de overeenkomst dat de organisatie verantwoordelijk is voor de bewaring, de bewaking en het onderhoud. Ga na of de organisatie een verzekering afsluit zodat je vergoed wordt als er schade is aan je kunstwerken of als deze gestolen worden. Voor het afsluiten van zo'n verzekering is het belangrijk dat je de correcte prijs van de kunstwerken opgeeft.

10. Afgelasting van de tentoonstelling – verbreking van de overeenkomst

Het kan gebeuren dat de tentoonstelling afgelast wordt. Eventueel kan je afspreken dat diegene die de tentoonstelling afgelast, een schadevergoeding betaalt. In de overeenkomst kan je ook afspreken onder welke voorwaarden geen schadevergoeding kan gevraagd worden (bv je krijgt geen subsidie waardoor je niet kan deelnemen aan de tentoonstelling of de organisatie kan de werken onmogelijk verzekeren).

Meer info

www.nicc.be

info@nicc.be