

Tankar kring gallerirepresentation – vad det ger och vad det tar

Vad ingår i begreppet "representerad"?

Hej igen Johanna,

Du skrev tidigare och ställde en del frågor kring din konstnärliga [resumé](#). Jag lovade att återkomma med en utförligare undersökning av gallerirepresentation. Här gör jag en djupdykning bland galleriverksamhetens alla möjliga vinklar och vrår.

Först och främst: det går inte att dra alla gallerier över en kam. Vem som helst kan kalla sig gallerist, skaffa sig en kontorslokal och placera ut en skylt som säger "Galleri". Det är en stor spridning av verksamhetsformer, vilket även gäller deras rykten inom konstvärlden. I din fråga undrar du var gränsen för att vara representerad går. När du skriver att du säljer din konst via några gallerier och att du är osäker på om de representerar dig, är med största sannolikhet svaret nej. Din kluvenhet ger en tydlig indikation. Via exempelvis kommersiella galleriers hemsidor framgår det tydligt vilka konstnärer de representerar. Som jag redan nämnt finns olika typer av galleriverksamheter och vissa ser ett samarbete med en konstnär som tillfälligt, under själva utställningsperioden, medan andra representerar ett antal konstnärer fullt ut. Men det är rätt få konstnärer som är representerade på det viset och om du är det så råder inga tveksamheter. Det är dessa konstnärer som på sina resuméer skriver att de representeras av ett galleri.

Konstnären [Linn Fernström](#) har tilldelats Maria Bonnier Dahlins stipendium, Beckers konstnärsstipendium och har även nominerats till Carnegie Art Award. År 2000 tog hon sin examen vid Kungliga Konsthögskolan och har sedan dess representerats av Lars Bohman Gallery i Stockholm. Att hon är nöjd med deras samarbete framgår:

"Jag är positiv till att jobba med gallerier och att befinna mig i konstvärlden. Jag ser det som att vi jobbar ihop. Jag tycker att vi ska ha starka kommersiella gallerier och starkt stöd via skattemedel till kulturen i Sverige. För att kunna leva i en berikande värld för våra psyken, i en värld som är motsatsen till en andefattig värld, i en anderik värld så tror jag på både privata och statliga satsningar. På kommersiella, statliga och ideella krafter som inte behöver utesluta varandra".

Linn Fernström nämner ideella krafter. Dessa är ofta konstnärsdrivna gallerier som sköts på ett organiserat sätt utan vinstintresse. Pengarna kommer till största delen från de anslutna medlemmarnas årsavgifter, vilket i förlängningen innebär en större frihet till experimentell verksamhet. För att återknyta till din frågeställning så representerar inte ett konstnärsdrivet galleri specifika konstutövare. Däremot är deras medlemmar konstnärer. På deras hemsidor listas ofta de anslutna medlemmarna – vilket inte är detsamma som att de är representerade.

Många drömmer om att en dag representeras av ett stort kommersiellt galleri. Detta är en väg att gå och den passar inte alla. Jag vill påstå att den är speciellt anpassad för konstnärer som har måleri som det primära uttrycksmedlet och du ska även med fördel

vara en person som inte ryggat för publika sammanhang. Du kommer att behöva ta på dig festblåsan och mingla med en social överklass du kanske inte annars är van vid. Elisabeth Blennow Calälv arbetade under sex år på ett galleri i Stockholm innan hon startade [ed.](#), en webbshop för upplagekonst. I relation till konstnärens förhållande gentemot potentiella konstköpare kommenterar hon:

"Jag kan förstå om relationen konstnär/kund kan kännas besvärlig för vissa konstnärer. Kunderna är ju intresserade av att prata med konstnären om vederbörandes konst, och ibland känns det kanske som att det är man själv som ställs ut. Men jag tror att det där snarare ligger i konstnärsrollen än i relationen konstnär-galleri-kund. Som konstnär ställs man till svars för den konst man skapar. Skillnaden från exempelvis museivärlden är väl att i gallerivärlden möter man människor från en annan social sfär än man själv. I museivärlden är likriktningen större. Så jag tänker att galleristen gör ett fantastiskt jobb som bjuder in folk från olika världar att ta del av konstnärskap, men förstår att det för konstnären kan vara pressat och svårt att möta människor som kanske reflekterar kring konst på ett helt annat sätt. Konstnären kan så klart välja bort gallerirepresentation, men att ha någon som helhjärtat arbetar för att promota ens konstnärskap är något som gör att man själv kan fokusera mer på sin konst, samtidigt som konsten kommer ut till fler. Så det är inte konstigt att det är ett mål för många konstnärer att få till ett samarbete med ett galleri!"

Vad gäller min egen roll idag så har jag valt att inte kalla mig gallerist och inte ta det stora övergripande ansvar som en gallerist har. Det beror just på att det är ett oerhört ansvar. Man har ju i princip försörjningsbördan för en annan person. Jag hoppas att jag kan bidra till att skapa inkomster till många konstnärer på mitt sätt, men det blir mer spridda skurar. Jag representerar inte konstnärer på ett så omfattande sätt som en gallerist gör, utan bara en teknik, dvs deras tryck. Jag är hemskt glad att det finns gallerier som vill ta på sig ansvaret att jobba över hela fältet med konstnärskap, för det är till stor del det som gör att vi kan ha professionellt arbetande konstnärer".

Det finns så klart för- och nackdelar med att vara knuten till ett galleri. Galleristen tar en viss procent av allt du säljer – ofta handlar det om en fördelning på 50/50 – vilket så klart är en nackdel. Även om säljvärdet med största sannolikhet går upp eftersom din konstnärliga trovärdighet ökar, så innebär det inte att du får en bättre ekonomi. Däremot blir du förhoppningsvis mer eftertraktad som konstnär. Därtill har du, utöver dig själv, någon som arbetar för att du ska få ställa ut på museer, biennaler och hamna inför ivriga konstsamlare, curators och kritiker. En bra gallerist vet vad som ska sägas, hur det ska sägas och har även förmågan att visa ett konstverks investeringsvärde. De är konstantusiaster som investerar tid och energi; som använder sig av ett upparbetat kontaktnät och som delar med sig av marknadsföringskunskaper och utställningsutrymme. Oavsett hur viktig din konst är, eller hur smart du är, så finns det få saker som är så effektfulla som att ha ett välrenommerat galleri som övertygat visar hur brilliant du är som konstnär. Olika personer förstår konst på olika sätt och behöver individualiserade förklaringar. Att sälja konst till en samlare kräver ett annat angreppssätt än att presentera samma konst för en curator eller kritiker. En erfaren gallerist har förmågan att läsa av och anpassa för att på bästa sätt lyfta fram potentialen i din konst.

Men hur ser då ett gallerisamarbete ut? Vilka är förväntningarna? Vilka är kraven? Efter ett antal ledande frågor får jag detta svar från Stefan Andersson på [Galleri Andersson/Sandström](#) i Umeå/Stockholm:

"Om vi inleder ett samarbete betyder det nästan alltid att vi tänker oss någonting långsiktigt. Det är ett stort ansvar, som vi ser det, att erbjuda en konstnär ett samarbete. Vi skapar förväntningar som vi gärna vill försöka leva upp till. Konstnären som söker gallerisamarbete vill ha inkomster och utställningar. Det kommer an på oss att ordna både försäljning och förhoppningsvis förmedla utställningar på museer och konsthallar och även gallerier, företrädesvis utanför Sverige. Vi gör en samlad bedömning av först och främst konstnärlig kvalitet och i viss mån kommersiell potential men om det finns konstnärliga kvaliteter brukar det andra följa med. Vi står för alla kostnader, förutom produktion och delar vanligtvis 50/50 med konstnären. Vi förväntar oss fullständig lojalitet, all försäljning ska gå genom galleriet, utställningar på andra ställen ska överenskommas med oss".

Du och ditt galleri skapar med andra ord en form av partnerskap där målet från bådas sida är att den andre ska se så spektakulär ut som möjligt. Detta utgör en chans att komma ut i världen. Gallerister har hela tiden koll på framtiden och på potentialen hos dig som konstnär. I dag får du en utställning och om allt går bra kommer du att få ytterligare en och därefter ännu en. Det handlar helt klart om ett långsiktigt tänkande. Att få en galleriutställning är någonting stort och det gäller att du inte håller tillbaka. Inget oengagerat, inget slapphänt, inget fuskande. Du ska upp för allmän granskning och du ska visa vad du går för. Ger du mindre än 100 procent riskerar du att åter hamna ensam och isolerad i din ateljé för att skapa lite slumpmässig konst utan målsättning.

Som jag inledningsvis skrev så är denna kommersiella värld mer lämpad för måleri och mer svårtillgänglig för ickemateriell konst, där projektpengar är ett mer realistiskt mål. Det ena behöver dock inte utesluta det andra. Påbörjar du ett samarbete så se till att ha diskuterat ert partnerskap, speciellt om du är en aktiv konstnär som gärna arbetar med stor flexibilitet där det är viktigt att kunna ställa ut när helst och var helst du vill. Detta bör i så fall ventileras tidigt så att inte onödiga missförstånd uppstår. Och detta är viktigt: i samma ögonblick som du beslutar att samarbeta med ett galleri så ska all försäljning mellan ateljé och kund utan galleriets involvering upphöra. Jag skämtar inte. Säljer du trots allt på egen hand kan du förlora ditt galleri likväl som ditt rykte. Ditt galleri investerar tid, energi och pengar i att tala för ditt konstnärskap och ska därför även få en del av din försäljning. Om ni inte kommit fram till specifika riktlinjer så ska all konstförsäljning gå via galleriet. Kanske tycker du att detta låter orättvist och att du som konstnär blir blåst på pengar som är adresserade specifikt till dig. Men det tillhör ovanligheten att ett galleri gör stora pengar och de pengar de får in, förtjänar de allt som oftast:

"My husband, who is an artist, likes to say that artists who complain about how much money galleries take usually don't have galleries. If you have gallery representation, and it's a professional and mutually respectable relationship, you aren't asking those questions. Each of you is trying to help the other survive and thrive." Catharine Clark, Catharine Clark Gallery, San Francisco (Art/Work, Bhandari & Melber, 2009)

Så du har skaffat dig en gallerist och ni håller på att diskutera din första utställning. För att underlätta för alla bör du ha detta i åtanke: du ställer ut på galleriets egen mark, så

den totala frihet du kan känna i ateljén kommer att påverkas. Du arbetar inte längre enbart åt dig själv. Det finns en risk att du uppmuntras till att fortsätta med den konst som säljer bra, vilket innebär mindre friheter till att experimentera och göra vad helst du känner för. Så länge du har det i åtanke och är villig till att förhandla och göra vissa uppoffringar, så ska det nog gå rätt smärtfritt.

Jag hade en konstnärlig handledare på min konsthögskola i San Francisco som berättade hur han önskade att han inte fått gallerirepresentation direkt efter konstutbildningen. Än i dag, trettio år senare, håller han på med samma typ av "måleri" i färgad filt. Han försökte bryta sig loss och experimenterade ett tag med andra konstformer. Det slog dock aldrig igenom på samma sätt och gallerist, likväl som konstnär, var lika överens om att han skulle återgå till det säkra kortet: "filtmåleri". Och hans verk föreställande [björnrörelsen](#) har aldrig upphört att sälja bra. Det är inget snack om den saken. Jag antar på något sätt att samma situation kan uppstå inom den svenska konstmarknaden och efter en del lirkande får jag detta svar från en person inom gallerivärlden:

"Det är klart att galleristen är beroende av att sälja, men det är ju konstnären också. Ofta har jag snarare upplevt att det är konstnären som lägger press på galleristen att den ska sälja. Om galleristen har en bra mix av konstnärer så bör den ha 'spritt sina risker' så att det finns utrymme för en konstnär att experimentera, medan någon annan gör något säljbart. Men det kanske är så i den bästa av världar".

Så i den bästa av världar har ett galleri en blandning av konstnärer. Vissa säljer så bra att galleriet kan betala sina räkningar, andra ökar dess trovärdighet som ett galleri i frontlinjen, medan en tredje kategori utgörs av konstnärer som förutspås slå igenom. Jag hoppas, men är kanske inte övertygad om, att galleriet står bakom sina konstnärer med en jämlik fördelning.

Jag vill avsluta med något av det viktigaste om du väljer den kommersiella vägen: du ska tycka om och respektera dem som driver galleriet. Du ska känna att de förstår din konst och att de är intresserade, likväl som att de har förmågan att lyfta fram ditt konstnärskap. De som representerar dig ska kunna tala entusiastiskt om din konst utan att du ska behöva närvara. Grabba inte ogenomtänkt tag i första möjliga erbjudande. Ta dig tid. Det är trots allt din karriär det handlar om. Ditt rykte och dina framgångar kommer att vara nära länkat med galleriets och du ska aldrig skämmas för att tala om vilket galleri som representerar dig. Gör du det, är det dags att tänka om. Går allt rätt till ska samarbetet ge ökad tyngd åt din resumé, ökad synlighet i det konstnärliga utställningsrummet och i förlängningen bidra till en ökad ekonomisk trygghet. Håll dina förväntningar på en lagom nivå och tro inte att allting löser sig bara för att du lyckats få gallerirepresentation. För många är det först nu konstnärsyrket börjar på allvar!

Ja, det var ett utförligare svar än vad du bad om. Du får fundera på vad som passar dig bäst och sedan: kämpa hårt!

Ida