

Prissättning: när någon annan ska ha sin andel

Ibland händer det att jag deltar i utställningar där ett galleri, en konsthall eller ett museum tar ca 30 procent av försäljningspriset. I ansökningsprocessen ges då informationen att jag ska ha detta i åtanke då jag sätter mitt pris. Samtidigt har jag hört att jag aldrig ska ta ett högre pris bara för att jag säljer via någon annan. Mycket förvirrande. Nu undrar jag därför: hur ska jag tänka kring prissättning?

Hej Eva,

Rent spontant säger jag att grunden till din prissättning ska utgå från verket. Den ska vara desamma mot kunden och inte påverkas av att du går miste om en viss andel. Du tycker det är orättvist: priset borde utgå från den mängd pengar som kommer tillbaka till dig som konstnär. Efter 30 procents avdrag går du knappt runt. Ja, känner du så har du satt ett för lågt pris. Sikta lite högre, men håll dig där uppe.

Låt säga att du ställer ut på Liljevalchs [Vårsalongen](#). I ansökningsbroschyren står:

"Vid försäljning av de utställda bidragen tar Liljevalchs ut en provision om 30 procent. Försäljningspriset som du anger på ansökningsblanketten ska därför inkludera provisionen."

Detta kan tolkas som att du ska lägga på 30 procent utöver det pengar du själv vill ha ut. Det går även att tolka det som att du ska vara medveten om att du får ut enbart 70 procent av summan du anger. Mårten Castenfors, chef för Stockholm konst och Liljevalchs Konsthall, delar med sig av sina tankar:

"Först vill jag gratulera till att utställningsarrangören nöjer sig med 30% - vanligare idag bland gallerier är att man tar runt 50 % av sina utställare. På Liljevalchs, som är en kommunal institution, tar vi dock fortfarande 30% när vi arrangerar Vårsalongen. Och hur skall du som utställare tänka på detta med pris i förhållande till procenten?"

Ofta märker vi att våra utställare – glada över att de blivit utvalda – tar i så det knakar, dvs höjer sina priser. Eftersom den deltagande konstnären själv bestämmer sitt pris så är det naturligtvis ok, men samtidigt lite tråkigt eftersom vi vet att "normalt" pris oftast leder till försäljning och en omotiverad höjning leder till sin motsats. Alltså: jag tycker att man skall bibehålla sitt "normala" pris och inte förblindas av procenten. Jag tycker dock att man skall kolla runt lite så att det "normala" priset inte är vare sig för högt eller för lågt. Kort sagt: se procenten som den avgift du betalar för att synas i ett visst sammanhang och tänkt på att procenten går till administrativa avgifter, löner, hyror och annat, dvs du får ut något också."

Vad blir konsekvensen av att du ställer ut samma typ av konst till olika priser? De som köper din konst investerar i dig. De tror på dig. De är dina starkaste förespråkare och följer din karriär med intresse. Nu rear du plötsligt ut likvärdig konst och visar klart och tydligt att de har handlat till överpris. Tänk lite längre och stå för konsekvenserna. Det är så du skapar trovärdighet och en potentiell kundkrets. Martin Schibli och Lars Vilks skriver i "Hur man blir samtidskonstnär på tre dagar":

KONST VÄSTERNORRLAND

Landstinget, Regional Utveckling, 871 85 Härnösand 0611-80214

Red: Mats de Vahl mobil:070-2476939 epost: mats.de.vahl@lvn.se

”Det finns ett samband mellan inköp och fortsatt stöd. Den som köpt in av en konstnär tenderar gärna att även i fortsättningen stödja denna konstnär. De flesta personer vill bevaka sin investering. Man följer gärna upp konstnärerna i sin samling och pratar gärna väl om dem ... Ett köp bör ses som en långsiktig relation som fortsätter även efter att köpet är avslutat. Det är en pågående relation mellan köparen och säljaren.”

Det säger sig självt att ingen vill göra en dålig affär. Förhoppningen är att inköpet varit en investering och att värdet i sämsta fall ska vara beständigt. Att sänka priset betyder att du medger att du är på nedgång, eller tidigare sålt till överpris och intresset för din konst kommer att minska.

Men varför ska någon annan ska tjäna pengar på din konst? Jag har kontaktat Magnus Karlsson på [Galleri Magnus Karlsson](#) i Stockholm som delvis ger svar på detta:

”Min uppfattning är att ett konstverk har ett visst värde/pris som bestäms av en mängd olika saker. Priset ska sedan vara detsamma oavsett var det säljs, eftersom värdet är detsamma. Konstnären betalar galleristen eller annan säljare provision för det arbete som denna gör. Institutioner av olika slag ska inte basera sin verksamhet på försäljning av konsten de visar. Ofta är det ju också en möjlighet för konstnärer att låna in verk från olika samlingar och visa i ett nytt sammanhang.”

Du betalar med andra ord för en tjänst och istället för att betala i kontanter görs ett direkt avdrag på din försäljning. Säljer du inget, betalar de heller inget. Tanken är att ni båda ska vinna på att din konst säljer. Jag passar även på att fråga Magnus Karlsson hur det fungerar då en konstnär de representerar väljer att ställa ut i sammanhang där en institution tar ut försäljningsprovision:

”Om konst är till försäljning på institutioner så brukar vi tillsammans komma överens om en uppdelning av provision. Som galleri tar vi normalt 50% provision, och i samarbeten med andra delar vi på denna procentsats. Konstnären får alltid sina 50%.”

Så sätt ditt pris baserat på verkets värde, var konsekvent och se till att ha marginal så du inte hamnar på förlust efter att 30-50 procent dragits av.

Lycka till!

Ida