

# Werken met een galerie

## Handleiding en checklist

**Beeldende kunstenaars komen vroeg of laat in contact met een galerie. Zij kunnen er hun kunstwerken aan een publiek tonen en verkopen. Maar waar moet je als kunstenaar rekening mee houden? Deze handleiding en checklist helpen je de belangrijkste overwegingen te maken. Ben je op zoek naar algemene informatie over tentoonstellen? Bekijk dan zeker de algemene checklist tentoonstellen, die de basis samenvat.**

## 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 bijvoorbeeld vooral figuratief werk, anderen tonen abstract werk, keramiek of enkel schilderijen of foto's. Er zijn galleries met een internationaal cliënteel die belangrijke kunstenaars vertegenwoordigen, maar ook kleine of pas opgestarte galleries. De galerie heeft een eigen cliënteel dat past bij haar stijl en profiel. Doorgaans maakt men ook een onderscheid tussen een promotiegalerie en de ingehuurde galerie:

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

## Welke galerie?

Als beeldend kunstenaar is het belangrijk om te bepalen welk soort kunstenaar je bent of wil zijn en welke zaken voor jou belangrijk zijn (bijvoorbeeld 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 als kunstenaar benaderd wordt door een galerie en zo een kans krijgt om te exposeren. Als dat niet gebeurt, kan je zelf initiatief nemen en een aantal galeries contacteren. Ga op prospectie en probeer een lijst van interessante galeries op te stellen.

Ga niet in het wilde weg alle galeries 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 merkt dat het contact goed zit, kan je bijvoorbeeld documentatiemateriaal achterlaten of de galeriehouder in je atelier uitnodigen. Het is ook nuttig om galeriehouders uit te nodigen op een van je tentoonstellingen.

## Samenwerken met een galerie

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

Het is belangrijk om duidelijke afspraken te maken met de galerie. Veel galeries 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 bijvoorbeeld contact opnemen met het [NICC](#) of met [Cultuurloket](#).

## Welke afspraken moet je maken?

### 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. Als de galerie veel werk verricht om een kunstenaar te promoten, kan ze een hoge commissie vragen. Als ze weinig onderneemt, onderhandelt de kunstenaar een lagere commissie. Doorgaans wordt 40 of 50% gevraagd. Bij dure werken (bijvoorbeeld gemaakt van brons) is de commissie lager. Dit systeem met commissies, 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 kunstenaar 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.

## Exclusiviteit

Sommige galeries vragen exclusiviteit. Dit wil zeggen dat de galerie de kunstenaar als enige mag vertegenwoordigen en zijn/haar kunstwerken mag verkopen. Deze exclusiviteit kan bij voorkeur afgebakend worden in tijd (een bepaalde periode) of in plaats (een bepaald grondgebied). Vooraleer je als kunstenaar akkoord gaat met deze exclusiviteit, ga je best na of de galerie haar beloftes kan waarmaken en wat haar de reputatie is.

Eventueel kan de kunstenaar samen met de galeriehouders overeenkomen om een proefperiode in te lassen. Exclusiviteit toevertrouwen aan een galerie is immers een belangrijke beslissing. Goed overwegen is dus aangewezen.