

Porträt Verband Schweizer Galerien

- 1995 gegründet
- 56 führende Galerien der Schweiz
- Vertritt die Interessen der Galeristen, die mit lebenden Künstlern zusammenarbeiten
- Vertritt auch die Interessen der Künstlerinnen und Künstler

Die wirtschaftliche Bedeutung der Zusammenarbeit Künstler / Galerie wird immer wichtiger

- Neben Liebhaberei ist Kunst auch zu einem bedeutenden Investment und z.T. Spekulationsfaktor geworden – eine Herausforderung für Galeristen und Künstler.
- Künstler wollen Karriere machen und wechseln ab und zu die Galerie – umgekehrt muss ein Künstler / eine Künstlerin gewisse minimale Umsätze bringen.
- Kunstmessen, Transporte und Versicherungen sind zu kostenintensiven Faktoren geworden.

Extrembeispiel Damien Hirst's „Skull“



*Skull wurde von der
Londoner Galerie White
Cube anscheinend für
100 Mio \$ verkauft.*

Kultur.Wirtschaft.Schweiz

(Studie der Hochschule für Gestaltung Zürich 2002)

(Alle Zahlen 2001)

389 Galerien

790 Mio. Umsatz

1'251 beschäftigte Personen

314 KünstlerInnen

330'000.00 Umsatz (im Durchschnitt)

1340 beschäftigte Personen (bei 980 Künstlerateliers)

Galeristen sind wie Trainer von Fussballmannschaften

- 10 – 20 vertretene Künstler
- 2 – 3 Umsatzträger
- Nachwuchsförderung
- „Stadionbetreiber“ (eigene Galerieräumlichkeiten)
- brauchen „Publikum“

Vertretung =
Vermittlung und Betreuung des Künstlers
(Art. 4 des Vertrages)



Rémy Zaugg aus der Serie
„Für ein Bild“ (1988)

Der Verband Schweizer Galerien ist
überzeugt, dass schriftliche Vereinbarungen
zwischen Künstler und Galerie an
Bedeutung gewinnen

(Art. 1 des Vertrages)

1. Fassung des Vertrags von 1998, 2. Fassung August 2007

Fundamente des Galeristenvertrags

(Fassung 2007)

- Treu und Glauben im Geschäftsverkehr (Art. 1 des Vertrages)
- Schriftlichkeit (Art. 2 des Vertrages)

Dauer der Zusammenarbeit

(Art. 3 des Vertrages)

- Zusammenarbeit ist auf Dauer angelegt
- Ersten drei Jahre sollen quasi als „Probezeit“ gelten
- Kündbarkeit muss jederzeit möglich sein

Vertretung

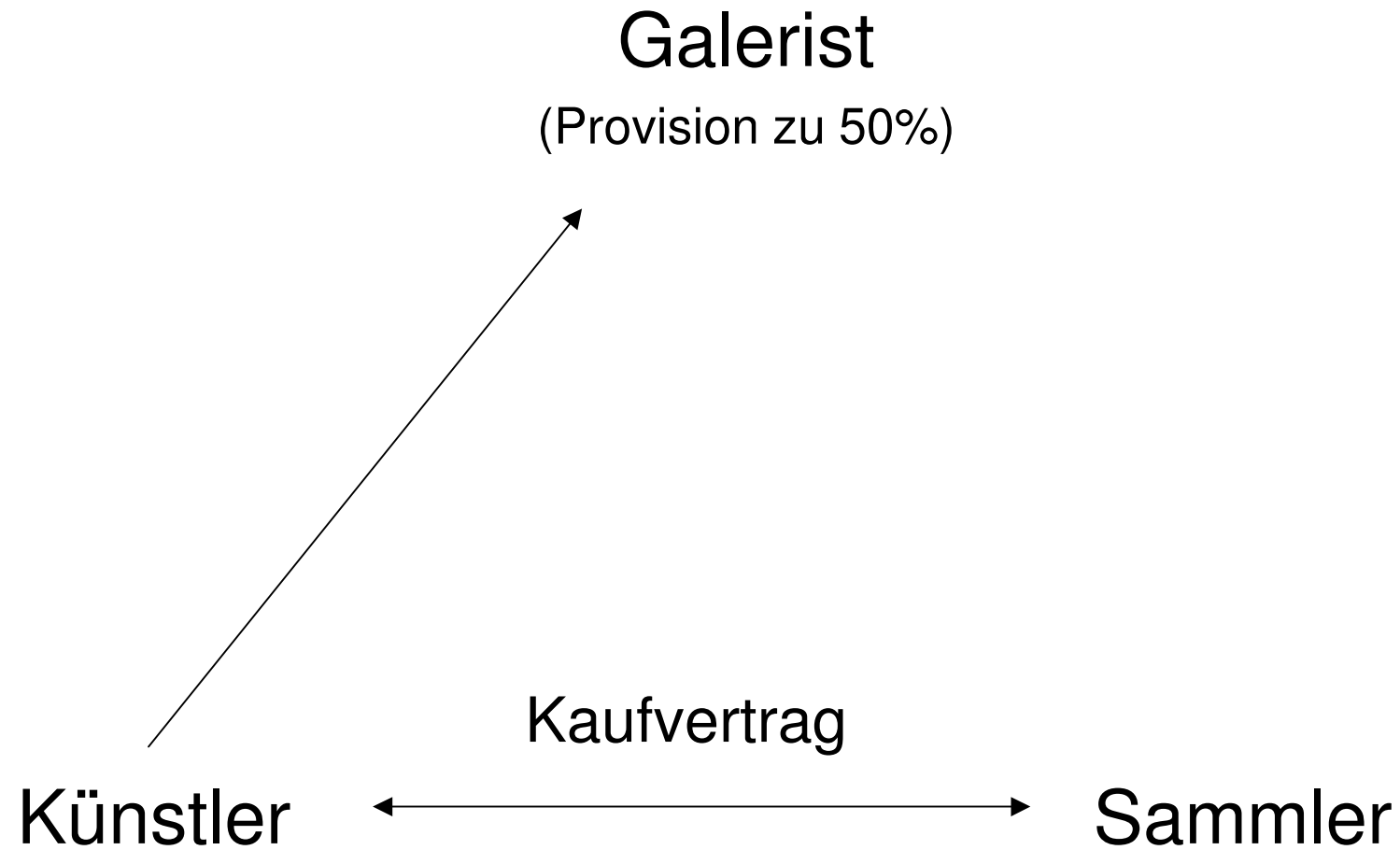
(Art. 4 des Vertrages)

- Galerie ist ausschliessliche Vertretung und Geschäftspartnerin des Künstlers
- Vertretung bedeutet Zuständigkeit für
 - Verkauf
 - Vermittlung und Betreuung des Künstlers
 - Leistung von Öffentlichkeitsarbeit
 - Regelmässige Ausstellungen

Kommissionsgeschäft

(Art. 5,7 und 8 des Vertrages)

- Verkauf durch die Galerie
 - Kommissionsgeschäft (Art. 5 und Art. 7 sowie Art. 8 des Vertrages)
 - Art. 425 OR „... Verkaufskommissionär ist, wer gegen eine... Provision in eigenem Namen für Rechnung eines Andern... den Verkauf von beweglichen Sachen zu besorgen übernimmt“



Materialaufwand und Produktionskosten für Kunstobjekte werden z.T. immer aufwändiger (Art. 9 des Vertrages)

- Herstellung kostenintensiver Projekte, Werke, Gegenstände oder Transporte sowie anderer ausserordentlicher Kosten (Videoinstallation, aufwändige Lagerung der Kunstwerke, Katalogkosten, Bereitstellung von Geräten etc.) muss abgesprochen werden
- Grundfrage ist, wer die Kosten vorfinanziert

Zweitgalerien

(Art. 14 des Vertrages)

- Im internationalen Bereich immer wichtiger
- Schriftliche Vereinbarung Erst- und Zweitgalerie unseres Erachtens unerlässlich
- Klare Absprachen notwendig (litera a bis f)

Konventionalstrafe

(Art. 21 des Vertrages)

- Dies erleichtert die Beendigung des Geschäfts bei Streitigkeiten