

KUNST & RECHT

DARAUF SOLLTEN KÜNSTLER BEI EINEM GALERIEVERTRAG ACHTEN:

■ Künstler müssen auf Augenhöhe mit Galeristen oder Ausstellungsinstitutionen verhandeln: Sie sind keine Bittsteller, sondern Geschäftspartner mit eigenen Vorstellungen und Forderungen. Um flexibel auf etwaige Änderungen reagieren zu können, empfiehlt es sich, in regelmäßigen Abständen offene Gespräche zu führen und Änderungen schriftlich zu fixieren.

■ Kernpunkt eines Kooperationsvertrages ist der Verkauf der Ware. Hierbei unterscheidet der BVDG klar zwischen drei Grundmodellen: Die Galerie tritt a) als primärer Geschäftspartner des Künstler auf, b) der Künstler wird im Galeriekontext vertreten oder es wird c) eine Zusammenarbeit auf Kommissionsbasis vereinbart. Wird letztere i. d. R. jährlich abgerechnet, sollten in den beiden anderen Fällen kürzere Fristen von etwa einem Monat vereinbart werden; dasselbe gilt bei Ateliervverkäufen. Die Namen der Käufer müssen der anderen Seite nicht offengelegt werden.

■ Der Galerieanteil beträgt i.d.R. 40 bis 50 Prozent vom Gesamtpreis eines Werkes. Der Künstler muss zusichern, dass Ateliervverkäufe zu den gleichen Preisen getätigt und zu den gleichen Konditionen abgerechnet werden wie solche in der Galerie.

■ Vom Transport über die Hängung bis zum Catering der Vernissage bedürfen alle Faktoren einer genauen Besprechung. So hat es sich eingebürgert, dass Künstler den einen, Galeristen den anderen Transportweg übernehmen. Festzuhalten ist auch, wann Werke abzuholen bzw. zurückzugeben sind.

■ Nach ungeschriebenen Gesetzen schickt es sich nicht, von Künstlern eine Kostenbeteiligung für den teilweise großen Galerieaufwand zu verlangen. Wer sich auf so einen Deal einlassen möchte, sollte die Konditionen klar festhalten. Beteiligen können sich Künstler auch durch eine Abgabe von Werken im Nettowert. Dafür muss der Galerist allerdings alle weiteren Ausgaben übernehmen.

■ Als zeitlicher Rahmen empfiehlt sich bei einem Galerievertrag ein Zeitraum von mindestens zwei bis drei Jahren. Unter dem lässt sich kaum ein Künstler „aufbauen“ und mit ihm entsprechend das notwendige Geld verdienen

■ Eine Ausfallgarantie sollte nie gegeben werden: Verkauft eine Galerie bei einer der ersten Ausstellungen keine Werke, darf das nicht zu Lasten des Künstlers gehen.

■ Werden in Galerie- oder Ausstellungsräumen Werke beschädigt oder gestohlen, kommen die betreffenden Institutionen für den Schaden auf. Der Künstler sollte sich eine entsprechende Versicherung bestätigen lassen und den Punkt ungeachtet dessen in eine Vereinbarung oder einen Vertrag aufnehmen.

■ Es wird besprochen, wer welchen Teil der Werbung und Öffentlichkeitsarbeit übernimmt. Benötigt die Galerie etwa Bildmaterial des Künstlers oder eigens erstellte Begleittexte, werden die entsprechenden Nutzungsrechte schriftlich fixiert.

■ Auch in Deutschland lassen sich Künstler zunehmend von mehreren Galerien vertreten. Eine mögliche Exklusivität sollte sich auf einen bestimmten Zeitraum, eine Werkgruppe („Malerei mit X“, „Skulpturen mit Y“) oder eine Region beschränken.

■ Kündigungsmöglichkeiten sollten bei wesentlichen Punkten vorgesehen sein. Im Einzelfall ist es allerdings nicht immer einfach festzustellen, ob

KÜNSTLER UND GALERISTEN ALS GESCHÄFTSPARTNER

„Galeristen sind auch nur Menschen“, titelt Marcus Deschler in ProKunst 4 seinen Beitrag über deren Zusammenarbeit mit Künstlern. Künstler auch, möchte man ergänzen. Da sich daraus unweigerlich Unwegsamkeiten entwickeln können, ist es sinnvoll, die Bedingungen nicht nur eingehend im Vorfeld zu erörtern, sondern regelmäßig auf Aktualität zu prüfen und möglichst schriftlich zu fixieren.

Das hört sich wie eine Selbstverständlichkeit an. Im Gespräch mit Künstlern und Galeristen kommen aber nicht selten Gegenargumente oder Zweifel auf wie „Das würde ja zeigen, dass ich vielleicht misstrauisch bin“ oder „Solche Konditionen kann ich nie durchsetzen“. Deschler verweist auf eine Umfrage des Bundesverbandes der Deutschen Galerien (BVDG), nach der der Anteil an schriftlichen Verträgen in der Branche gerade einmal bei neun Prozent liege.

In der 2010 erschienenen Broschüre „Grundsätze der Zusammenarbeit von Künstlern und Galerien“ verweist der BVDG auf die Besonderheit dieses Geschäftsverhältnisses, nach der „eine gute Balance zwischen persönlicher Nähe und Distanz“ grundlegend sei für eine dauerhafte Kooperation, weil die Zusammenarbeit zwischen Galerie und Künstler „meist mehr als eine bloße Geschäftsbeziehung“ darstelle. Im „Code de Déontologie“ der Berufspflichten der in der Federation of European Art Galleries Association (F.E.A.G.A.) zusammengeschlossenen Galeristen wird daher ausdrücklich empfohlen, „die Vereinbarungen schriftlich niederzulegen.“

Auf was müssen Künstler achten, damit ein Vertrag die wesentlichen Risiken erfasst? Grundsätzlich gilt es zu unterscheiden zwischen einem Galerie-, also Vertretungsvertrag und einem projekt- oder zeitgebundenen Ausstellungsvertrag, auch wenn sich in der Ausgestaltung viele Schnittpunkte ergeben. Generell ist es wichtig, genaue Fristen und Kosten bzw. Kostenschätzungen zu vereinbaren und bei Nichteinhaltung einen Regressanspruch bzw. die Möglichkeit, von einem Vertrag zurückzutreten, zu vereinbaren.



ABB. S. 50: Rechtsanwalt Christian Korte. Foto: © www.dietlb.de.

diese jeweils greifen. Darum ist eine detaillierte Ausgestaltung anzuraten.

Es zeigt sich also, dass es dringend notwendig ist, viele Details zu berücksichtigen und wohl durchdacht auszuarbeiten. Einen guten Anhaltspunkt geben Musterverträge, die sich im Internet, in Fachbüchern oder anderem Informationsmaterial finden. Diese sollten jedoch stets individuell angepasst werden; anwaltlicher Rat kann hier eine gute Investition darstellen.

KONTAKT

RA Christian Korte, M.A.; www.rechtgestalten.de;
Institut f. Kunst und Recht IFKUR e.V., www.ifkur.de

GALERIEVERTRÄGE

Fachgruppe Bildende Kunst der ver.di: „Vertragswerk Bildende Kunst“ über kunst@verdi.de |
BBK (Hg.): ProKunst4, Steuern.Verträge.Ver-sicherungen, Bonn 2006 www.existenzgruender.d |
www.artgalleries.ch | F.E.A.G.A.:
www.bvdg.de/pdf/FEAGA_Code_10102005.pdf

LITERATURTIPPS

BVDG: Grundsätze der Zusammenarbeit von Künstlern und Galerien, Berlin 2010 | Dix, Bruno: Das Recht der Bildenden Kunst, Köln 2008 | Fesl, Bernd/Holzweissig, Heike: Do and Do Not für Galeristen und Galeriegründer, Köln 2000 über www.ncc-culturconcept.de | Lange, Kerstin V., Mahmoudi, Yasmin: Rechtssicherheit im Kunstmarkt; Wie Künstler erfolgreich ihre Rechte verteidigen 2 Bde., GKS-Fachverlag, Bad Honnef 2008 | Westerweide Verlag (Hg.): Kaufvertrag für Kunstwerke aller Art, Boesner.com

KATHARINA KNIESS

Fachautorin und Dozentin für Kultur- und Event-PR in München.