

Internationaliseringsstöd för galleriers mässdeltagande

- en förundersökning



av Katarina Sjögren och Ola Gustafsson för Svenska Galleriförbundet

med generöst stöd av Kulturbryggan

oktober 2014

Internationaliseringsstöd till svenska gallerier som deltar på mässor

Katarina Sjögren och Ola Gustafsson från Svenska Galleriförbundet fick 2012 stöd från Kulturbryggan för att göra en undersökning om stöd för svenska gallerier.

Under 2012 – 2014 har vi intervjuat olika aktörer på den svenska och internationella galleriscenen och träffat potentiella svenska bidragsgivare. Vårt mål har varit att presentera en möjlig modell för ett svenskt stöd för gallerier som deltar på internationella konstmässor.

Rapporten inleds med en bild av möjliga scenarier för en svensk konstnär att få ett internationellt genombrott, fortsätter med en presentation av hur internationella konstmässor fungerar i praktiken. Två svenska gallerister, med lång erfarenhet av internationellt mässdeltagande intervjuas. Rapporten fortsätter sedan med en genomgång av olika internationella modeller för stöd till galleriers mässdeltagande och fortsätter med en prislista för monterkostnader 2013. Rapporten avslutas med en tänkbar modell för svenskt stöd.

Katarina Sjögren deltog som representant för SGF vid ett branschmöte för kulturdriven export anordnad av Svenska Institutet, Tillväxtverket och Kulturrådet. Rapporten från mötet bifogas som bilaga.

Hur får en svensk konstnär ett internationellt genombrott?

Mer och mer av den internationella konstscenen tar plats på konstmässor med deltagare och publik från privata samlare, curatorer, press och museipersonal från hela världen.

De svenska konstnärer som slagit igenom internationellt under senare år har antingen varit baserade utanför Sverige och varit representerade av internationella gallerier med en kontinuerlig närvaro på internationella mässor, eller är representerade av svenska gallerier med en närvaro på internationella mässor.

Karin Mamma Andersson och Jockum Nordström är representerade av galleri Magnus Karlsson som under många år medverkat på flera internationella mässor och kan berätta om hur viktiga de varit för flera konstnärers stora internationella framgångar. Förutom Nordström och Andersson har även Klara Kristalova blivit ett stort internationellt namn bland annat med hjälp av mässorna som visningsplats.

Den senaste tidens mest uppmärksammade svenska konstnärer; Klara Lidén och Nathalie Djurberg har båda enbart representation av internationella gallerier och har delvis uppmärksammats internationellt innan de fick stora genombrott i Sverige. Båda har bott utomlands efter att ha utbildats i Sverige. Båda konstnärerna samarbetar med gallerier som frekvent medverkar på de största mässorna.

Svenska konstnärer kan etablera internationella kontakter på plats i Sverige, genom kontakter med inbjudna konstnärer, curatorer och kritiker, bland annat genom laspis eller institutioner. Många konstnärer bygger egna kontaktnät, informellt och formellt, via vänner och bekanta, via utbytesår under studietiden eller via samarbetsprojekt. Konstnärsnämnden har stöd för mer formaliserade samarbeten mellan konstnärer i Sverige och internationella kollegor.

Ett annat sätt att få ett genombrott är om konstnären själv bor längre eller kortare tid utomlands, vilket understöds av olika vistelsesstipendier, bland annat via konstnärsnämnden. Vistelsestipendier inkluderar ofta möten med curatorer och konstnären på plats.

Vissa konstnärskap uppmärksammas utanför Sverige genom att de ställs ut av eller skrivs om via svenska curatorer och kritiker med internationellt arbetsfält. Internationella curatorer och kritiker, samt musei- och konsthallspersonal, är lika frekventa besökare på internationella mässor som privata samlare och många kontakter initieras på mässor.

Konstmässor och galleriers villkor

De gallerier som medverkar vid prestigefulla internationella mässor söker med ett utställningskoncept (en detaljerad plan över konstnärer och verk som skall visas) och blir utvalda i hög internationell konkurrens. Galleriet söker flera månader (ofta ca 6 månader) innan mässdatum och vid antagning skall ofta avgiften för monter betalas långt innan deltagande. Kostnaderna för enbart monter varierar beroende på mässans prestige och storlek men varierar ofta från 50 000 till flera hundra tusen sek. Utöver detta tillkommer transporter (vilka ofta är mycket dyra) boende och löner (till galleriets personal och för installation) under mässan. Liksom på andra mässor kostar allt man kan behöva för att arbeta extra: väggar, extra belysning, internet mm.

De flesta svenska galleriers intäkter kommer från försäljning av verk, primärt förstahandsförsäljning av verk direkt från konstnären. Galleriet och konstnärer delar intäkter minus direkta produktionsavgifter 50/50.

Galleriet bekostar oftast de totala mässkostnaderna inklusive transporter.

För de flesta galleriet innebär en satsning på mässdeltagande en stor risk och en stor kostnad. Ofta krävs ett kontinuerligt deltagande internationellt för att bygga upp ett kontaktnät i hög konkurrens och även om mässan är en succé försäljningsmässigt så innebär det en likviditetsrisk, då intäkterna kommer långt efter varje satsad krona, även om verk säljs direkt på mässans vernissagedag. Försäljningar sker ofta efter en lång kommunikation och det tar tid innan fakturan kan skickas och betalas. Museer och andra institutioner behandlar ofta flera inköp på schemalagda möten.

Fördelarna med mässdeltagande är att stora delar av den internationella konstvärlden är samlade på en plats under en koncentrerad tid. Mässorna ger möjlighet till både direkt handel med privata samlare, med konsulter, med museer men de ger också möjligheter till representation av andra gallerier, så att en svensk konstnär får en stabil internationell plattform.

Antalet internationella konstmässor har ökat från ca 25 stycken 1994 till ca 180 mässor 2010¹. Förutom att vara en mötesplats för konstvärlden där konstnärer visas så sker en stor del av förstahandsförsäljningarna av konst på konstmässor och till kontakter som etablerats på mässorna. Ben Loveless på Galerie Nordenhake berättar att de flesta försäljningar som görs internationellt sker till kontakter som knutits på mässorna.

¹ Contemporary art and its commercial markets, a report on current conditions and future scenarios, Maria Lind, Olav Velthuis, Sternberg Press and Tensta konsthall, 2012, s. 139 Stefano Baia Curioni

Svenska gallerier om internationella mässor

Galleri Magnus Karlsson, Stockholm

Galleri Magnus Karlsson öppnade 1990 i Västerås och flyttade till Stockholm 1997. Galleriets ligger idag på Fredsgatan 12 i Konstakademiens lokaler. Magnus Karlsson representerar bland annat de framgångsrika konstnärerna Karin Mamma Andersson, Jockum Nordström och Klara Kristalova.

Galleriet har deltagit på internationella mässor sedan 1999. Första mässan var den unga mässan Liste i Basel, följt av Armory Show i New York och Frieze i London och på senare år Frieze New York och ABC i Berlin. Galleriet har visat på Armory 11 gånger och på Frieze 10 gånger.

Magnus Karlsson säger att flera konstnärers internationella genombrott har direkta kopplingar till att de presenterats på mässor och även om det naturligtvis har sammanfallit med andra händelser så har många första kontakter med inflytelserika curatorer och gallerister tagits på de mötesplatser som mässor är.

Jockum Nordströms samarbete med en av världens största gallerier David Zwirner², i New York och London, inleddes på Liste 2000. Curatorerna för den nordiska paviljongen i Venedigbiennalen, en av världens mest prestigeladdade utställningar mötte Karin Mamma Anderssons verk i Magnus Karlssons monter på ArtForum Berlin. Klara Kristalova uppmärksammades av flera internationella gallerister under utställningen på Frieze i London 2006 och är nu representerad av de stora gallerierna Galerie Perrotin, Paris, Hong Kong, Lehmann Maupin, New York, Hong Kong och Alison Jacques, London, förutom av Magnus Karlsson.

Enligt Magnus Karlsson är det svårt att uppskatta hur många gånger ett galleri måste återkomma till en mässa för att få full utdelning, Magnus Karlsson hade ett ganska snabbt genombrott på Armory Show medan Frieze tog lite längre tid att etablera sig på.

Galleriet spenderar mellan 150 000 till 500 000 kronor per mässtillfälle.³

Galerie Nordenhake

Galleriet startades av Claes Nordenhake 1973 i Malmö och ligger nu i Stockholm och Berlin. Galerie Nordenhake deltar regelbundet på den mest prestigefulla mässan Art Basel, där Claes Nordenhake var medlem i urvalskommittén under flera år.

Nordenhake deltar också i flera internationella mässammanhang, bland annat MACO i Mexico och Frieze London. Galerie Nordenhake lägger ungefär 1,5 miljoner kronor per år på mässor. För varje mässa landar enbart transportkostnaden på mellan 60 – 100 000 sek.

Ben Loveless är ansvarig för Nordenhake Stockholm och sitter i urvalskommittén för Zona Maco. Han säger att de flesta försäljningarna av svenska konstnärer internationellt kan kopplas till mässtdeltagande, både direkta försäljningar och långvariga kontakter. Ben Loveless påpekar att mässorna är viktiga både för

² <http://www.davidzwirner.com/about/introduction/>

³ Intervju per mail av Katarina Sjögren, 9 september, 2014

försäljningar till samlare, men inte minst för att många internationella curatorer upptäcker nya konstnärer och nya verk via mässorna, vilket kan leda till utställningar på institutioner och biennaler, liksom att konstnärer blir omskrivna i internationella tidningar. Han säger att det tar ca 3 år för galleriet att etablera sig på en ny mässa.

Exempel på svenska konstnärer som fått genombrott via mässdeltagande är Christian Andersson, som via Nordenhakes deltagande i Basel har etablerat samarbeten med internationella gallerier och etablerat kontakter som lett till utställningar på flera internationella konsthallar och museer.

Även Ann Edholm och Sirious Namazi har de senaste åren ställt ut internationellt som ett resultat av Nordenhakes deltagande i Basel och för den unga konstnären Paul Fägerskiöld har det lett till inköp till stora samlingar och många erbjudanden om utställningar från internationella gallerier.⁴

Konkreta exempel på hur Galerie Nordenhakes mässdeltagande lett till att svenska konstnärer uppmärksammas på internationella muséer och konsthallar är visningen av Jonas Dahlbergs verk på solossektionen Unlimited i Basel 2008 som ledde till utställningar av verket på Kunsthalle Wien 2009 och Kunstmuseum Stuttgart, 2009 samt ett scenografiuppdrag för Verdis Macbeth på Genève's operahus.

⁴ Intervju per mail av Katarina Sjögren, 27 augusti, 2014

Internationella exempel på stöd till mässdeltagande

Norge

Marit Ingvill Sande, underdirektør på Kulturseksjonen, Utenriksdepartementet

Norge har sedan 4-5 år en speciell summa pengar för galleriers mässdeltagande. Ansökningarna administreras idag av kulturseksjonen på utrikesdepartementet, men det arbetas för att det ska tas över av OCA (Norges motsvarighet till svenska Iaspis). 2014 är den totala summan för utdelat mässtöd 750000 norska kronor (motsvarande 820000 sek).

Gallerier kan söka stöd för monterkostnader och för transporter och ett galleri kan söka mellan 50 000 – 200 000 norska kronor för en mässa. Det är ett statligt stöd och det finns inga krav på att gallerierna ska visa norska konstnärer för att få stöd. Inga mässor ger garanterat stöd utan alla gallerier kan söka till alla mässor, ansökningsblanketten finns online.⁵

Mässtödet och dess effekter utvärderas kontinuerligt och det framkommer att det finns ett behov att norska gallerier ska kunna profilera sig utomlands. Avsikten med att stödja galleriers mässdeltagande är för att norska gallerier ska kunna etablera sig på en hög internationell nivå.⁶

Danmark

Rikke Bjørnbøl, Konsulent billedkunst, Kulturstyrelsen

I Danmark kan gallerier sedan 2005 söka stöd för att delta på vissa utvalda internationella mässor (en lista över de mässor som kan ge stöd 2014 finns nedan). Danska gallerier kan få stöd på upp till 55000 danska kronor (motsvarar ca 67000 svenska kronor). Stödet är inte procentuellt utan du kan få upp till maxsumman om mässkostnaderna inklusive transport motsvarar eller överstiger 55000 dkk. Tidigare år har gallerierna bara kunnat söka för att delta ett visst antal år på en mässa, men efter dialog med gallerierna så är den klausulen borttagen och ett galleri kan söka för att delta på en mässa obegränsade gånger. Ett galleri kan söka max 55000 per år oavsett hur många mässor galleriet deltar på. För att söka stödet ska gallerierna skicka in en inbjudan till mässan (en bekräftelse på deltagande) samt en budget inklusive en offert från en professionell transportfirma. Den totala summan är 1 miljon danska kronor per år (motsvarande 1,2 mkr svenska). Det är ett statligt stöd som söks via Statens Kunstfonds Projektstøtteudvalg for Billedkunst.

De danska gallerierna ska visa minst en dansk och nu levande konstnär i montern för att kunna söka bidrag.

Avsikten är att visa dansk konst internationellt och det görs löpande avrapporteringar från gallerierna som fått stöd, där de redovisar effekter av mässdeltagandet, i form av

⁵ regjeringen.no

⁶ Intervju per mail av Katarina Sjögren, 9 juli, 2014

utställningar eller inköp från museer för de utställda konstnärerna).⁷

Godkända mässor 2014

Armory Show, New York
ABC Berlin
ARCO, Madrid
Art Basel
Art Basel Miami Beach
Art Basel, Hong Kong
Artissima, Torino
Drawing now Paris
FIAC, Paris
Frieze Art Fair, London
Frieze Art Fair, NY
Independent, NY
Köln Messen
Liste Basel
Market, Stockholm
NADA, Cologne
NADA, Miami
NADA, NY
Paris Photo, Paris
SWAB, Barcelona
Volta NY
Volta Show, Basel
Zona MACO, Mexico City

Österrike

Dr. Bernd Hartmann, Austrian Federal Ministry for Education, Arts and Culture
Head of Div. V/1 Fine Arts, Architecture, Design, Fashion

Gallerier i Österrike kan söka stöd för att delta på internationella konstmässor. Stödet är statligt och bekostas via skatter. För att kunna få stödet ska minst hälften av konstnärerna som visas på mässan vara från Österrike och nu levande och det finns ett fokus på kvinnliga konstnärer och "emerging" konst (ung eller oetablerad konst).

Stödet ges till deltagande på vissa utvalda mässor i två kategorier, en etablerade väkända mässor och en kategori med mässor för yngre gallerier, som ofta sker i samband med större mässor (se lista nedan).

Det österrikiska stödet för att delta vid en av de etablerade mässorna gäller monterhyran. Det första året ett galleri deltar på en mässa kan det söka stöd på 50% av kostnaderna för monterhyran upp till 60 kvadratmeter, och för fortsatta år 25% av monterhyran. Maxsumman med årets mässkostnader kan bli runt 170000 sek för ett deltagande första året vid en stor internationell mässa (även om det är ovanligt att få

⁷ Intervju per mail av Katarina Sjögren 13 augusti samt kompletterande uppgifter från hemsidan kulturstyrelsen.dk

en så stor monter i mässans huvuddel första året) och hälften av summan åren efter (motsvarande 85000 sek). För att delta i en av de mindre mässorna (kallade "off-mässor") söker gallerierna om ett klumpsumma om 4000 euro per deltagande (motsvarande ca 36000 sek). Den totala summan är ca 300 000 euro per år (motsvarande 2,7 mkr svenska) och för att kunna förutsäga hur många gallerier som kommer att söka stödet och fördela summan och eventuellt justera procentsatserna samarbetar man med österrikiska motsvarigheten till Galleriförbundet.⁸

Gallerierna söker löpande mellan april och september varje år och redovisar erhållet stöd med betalda fakturor och en rapport om vilka konstnärer som visats. Varje år söker mellan 20 – 26 gallerier för att delta på mellan 40 - 50 mässor.

Avsikten med stöd för mässdeltagande är att visa och uppmärksamma konstnärer från Österrike internationellt.⁹

Etablerade mässor (2013)

Art Basel
Art Basel Miami Beach
Frieze Art Fair London
Frieze Art Fair New York
Armory Show New York
ARCO Madrid
Art Cologne
Art Brussels
FIAC Paris

Yngre mässor (eller mässor som kallas off-mässor i Österrike)

Liste Basel
Nada Art Cologne
ABC Berlin
Artissima Turin
Zona Maco. Mexico Arte Contemporaneo
Gulf Art Fair Dubai
Pulse Art Fair Miami
Art Moskau
HK Hongkong
Paris Foto
Independent New York

Spanien

José Pedro Torrubia Asenjo, kulturattaché och konsul, Spanska ambassaden i Stockholm

⁸ Association of the Austrian Galleries for Modern Art (Verband österreichischer Galerien für Moderne Kunst, www.diegalerien.at)

⁹ Intervju per mail av Katarina Sjögren 3 oktober, 2013

Det spanska stödet för galleriers mässdeltagande har ändrats en del under senaste årens ekonomiska svårigheter. Eftersom Spanien är uppbyggt av regioner så har de 17 olika regionerna haft olika system för att stödja galleriers mässdeltagande, även inom Spanien. Vissa regioner stöd har uppgått till 100% för deltagande på spanska mässor, inklusive kostnader för kost och logi utöver mässmonter och transporter. Regionerna har drabbats hårdast av den ekonomiska krisen och deras stöd för deltagande på konstmässor har skurits bort. Gallerier kan fortfarande söka statligt stöd för mässdeltagande, men beloppen har minskat sedan 2012. Kulturdepartementet gav tidigare stöd på antingen 8000 euro (motsvarande 73000 sek) eller 4000 euro (motsvarande 36000 sek) per mäs­sa, beroende på hur högt anseende mässan har. Sedan 2012 kan gallerier söka ett stöd för mässdeltagande på 4000 euro per år. Trots nedskärningar så är stödet för galleriers deltagande på internationella mässor ändå viktigt och behålls trots reducerade summor. Stödet har funnits i mer än 10 år.

2010, när det gamla systemet var igång, betalades det ut totalt 5 miljoner euro (motsvarande 45 miljoner sek) från statligt håll och regionerna i stöd för galleriers mässdeltagande. Katalonien var den mest generösa regionen. Det är också möjligt att söka stöd från utrikesdepartementet för att delta vid en mäs­sa om den hålls i samband med ett bilateralt sammanhang, men fokus ligger på det bilaterala sammanhanget och deltagandet på en konstmäs­sa är mer av ett lyckligt sammanträffande.¹⁰

Jag får tipset att ställa mer detaljerade frågor per mail till en spansk gallerist.

José Robles, Galleri PONCE+ROBLES, Madrid.

Ansökan är väldigt formell, man kan söka en gång per år och man har en månad på sig från det att stödet är utlyst. Ansökningstiden är vanligtvis i mitten på sommaren, så som galleri får man chansa och delta på vissa mässor utan att veta om man får stöd, eller söka för en av mässorna sent på året. Ansökan kan göras online eller fysiskt. Om du får stöd för en mäs­sa du redan varit med på så skickar du in kvitton och får pengarna överförda, om det är en mäs­sa du ska delta vid senare så får du pengarna i förskott mot att du avrapporterar kostnaderna efter deltagandet.¹¹

Ungern

Annamária Molnár, ägare till galleri Molnár Ani Galéria och ordförande i Ungerns galleriförbund.

Ungern har haft ett stöd för galleriers mässdeltagande under ca 10 år. Den totala summan som alla gallerier tillsammans kan söka ändras varje år, men ligger i år (2013) på 56000 euro (motsvarar ca 500 000 sek). Maxsumman som ett galleri kan få för att delta på en mäs­sa är 70% av monterkostnaden plus 50% av kostnaden för transport och boende. Men ingen får det högsta stödet.¹²

Brasilien

¹⁰ Intervju av Katarina Sjögren på Spanska ambassaden på Djurgården i Stockholm, 11 september 2013

¹¹ Intervju per mail av Katarina Sjögren, 12 september 2013

¹² Intervju per mail av Katarina Sjögren, 7 december, 2013

Mônica Novaes Esmanhotto, Latitude - Platform for Brazilian Art Galleries Abroad
Latitude är ett privat/offentligt samarbete mellan ABACT (Brazilian Association of Art Galleries) som är en non-profitorganisation och Apex-Brasil (Brazilian Trade and Investment Promotion Agency) som är ett statlig organisation kopplat till Utvecklingsdepartementet. Finansieringen är offentlig men förvaltningen är privat.

Gallerier kan söka stöd för att delta på mässor, men organisationen arbetar för internationalisering av brasilianska gallerier i ett bredare spektra med allt från utbildning till att bjuda in specifika internationella gäster till Brasilien. Organisationen arbetar målinriktat med vissa länder och regioner, i nuläget USA , Colombia , UK, Tyskland, Schweiz , Spanien, Frankrike, Belgien och Hong Kong.¹³

Skottland

Amanda Catto, Creative Scotland.

Creative Scotland har inget specifikt stöd för gallerier för att delta på mässor, utan alla stöd är öppna för alla konstformer. Gallerier kan söka för mässdeltagande genom programmet för International Presentation and Touring of Work Overseas men det är många som söker, från alla konstformer så konkurrensen är hård. Gallerier får själva utforma upplägget på ansökningarna och kan söka för att delta på en eller flera mässor och bestämmer själva hur en budget fördelas.¹⁴

¹³ Intervju per mail av Katarina Sjögren, 13 december, 2013

¹⁴ Intervju per mail av Katarina Sjögren, 5 december, 2013

Möten med potentiella samarbetspartners i Sverige

Konstnärsnämnden

Konstnärsnämnden

Den 9 januari 2013 träffar Ola Gustafsson och Katarina Sjögren två representanter för konstnärsnämnden, Lars Olof Gustafsson, handläggare och samordnare av stipendier och bidrag och Ann Traber som arbetar med bevakning av konstnärernas sociala och ekonomiska villkor.

Båda är insatta i behovet av svenska konstnärer att bredda sin inkomstbas genom internationell exponering och menar att det är ett av motiven till konstnärsnämndens stipendieprogram. Konstnärsnämndens uppdrag är dock att stödja konstnärerna direkt och att stödet är individbaserat. Alla bidrag och stipendier som utgår från konstnärsnämnden skall gå direkt till konstnärer och även projektbidrag skall sökas av konstnärer, inte av exempelvis projektledare eller curatorer. Stödet för internationell lansering av konstnärer som utgår från konstnärsnämnden går direkt till att täcka konstnärers kostnader i samband med internationella utställningar, inte för att täcka utställningssammanhangets kostnader.

Vi tar upp exempel där bildkonstnärsfonden valt att stödja gallerier indirekt genom att ge bidrag för kostnader som uppkommer i samband med mässor (transporter och resor bland annat) där den utställande konstnären varit den ansökande i galleriets ställe. Lars Olof och Ann är medvetna om att det har förekommit men menar att bildkonstnärsfonden idag är mer restriktiv till den typen av indirekt sammanhangsstöd.

Arbetet fokuseras på att konstnärsnämnden fördelar stöd till konstnärer som individer och inte på att stödja andra aktörer som arbetar med konstscenen.

Konstnärsnämnden är medveten om behovet av scener och av internationella kontakter för svenska konstnärer, laspisprogrammet är ett resultat av den medvetenheten. Det finns inga planer på att vidga stödet till andra grupper, eller att inom myndigheten skapa administrera ett exportstöd som skulle utgå till gallerier. Lars Olof och Ann påpekar att konstnärsnämnden gärna skulle kunna ställa sig positiva tillställer sig bakom ett förslag om exportstöd om ett sådant utarbetades, men att det borde utgå från en annan instans, tex kulturrådet.

laspis

Lisa Rosendahl, dåvarande direktör på laspis, Konstnärsnämndens internationella program för bild- och formkonst..

Lisa Rosendahl har tidigare varit verksamhetsledare för BAC, Baltic art Centre i Visby och utställningsansvarig på Lisson Gallery, ett av de största gallerierna i London och har erfarenhet av att arbeta både på den offentligt och privat finansierade arenan.

Lisa Rosendahl är liksom Konstnärsnämnden medveten om behovet av att visa svensk konst på internationella mässor och om svårigheten för svensk konst att nå ut internationellt. Utifrån erfarenheten av att arbeta på Lisson Gallery är hon också medveten om att inte bara exponeringen i mässsammanhang är viktig, utan att det också gäller att synas och ha möjlighet att göra större presentationer av konstnärskap, vilket kostar. Gallerier från länder som ekonomiskt stöder mässdeltagande har större möjligheter ekonomiskt att kunna ta plats på mässor och på så sätt ge konstnärerna de arbetar med en större exponering och

möjlighet till internationella karriärer, i form av medverkan i utställningar, internationell gallerirepresentation och kontakter med internationella samlare.

Rosendahl ser dock inte att det är önskvärt eller praktiskt möjligt att Iaspis skulle kunna sköta ett exportstöd till gallerier, utan att en annan instans, t ex Kulturrådet eller Business Sweden skulle vara en bättre part.

Kulturrådet

Elin Rosenström, Bongji MacDermott, Anna Selvång, samtliga handläggare inom relaterade områden.

Under samtalet diskuterar vi vikten av att svenska gallerier deltar på internationella mässor och att det medför både en exponering av individuella konstnärskap och Sverige som ett konstsammanhang. Vi pratar också om de summor som mässdeltagandet innebär och att gallerierna själva står för alla kostnader, långsiktiga och stora investeringar för småföretagare. Bongji MacDermott tar upp frågan om deltagande på internationella biennaler och om mässdeltagandet har en inverkan på det och vi diskuterar hur komplext det är att peka på hur och varför ett konstnärskap slår igenom internationellt. Vid sidan av mässdeltagande från svenska gallerier så är personer med stora internationella nätverk på institutioner i Sverige viktiga och ett starkt Iaspis har betytt mycket i perioder.

I samtalet kommer behovet av en kontinuerlig internationell närvaro upp, liksom skillnaden i att ha vistelsestipendier internationellt för enskilda konstnärer och att komplettera detta med gallerier som återkommande deltar på internationella mässor och som skapar en plattform för svensk konst i ett publikt sammanhang. Att de två formerna för internationalisering är olika och behövs som komplement.

Till skillnad från konstnärsnämnden som skulle behöva ett nytt regleringsbrev för att kunna distribuera ett internationaliseringsstöd för gallerier så går det att söka stöd för mässdeltagande från Kulturrådet i dag, antingen mobilitetsstöd eller stöd för samarbetsprojekt, men att det är ett mycket högt söktryck på dessa stöd idag. Anna säger att det är viktigt att verken är i fokus, att det inte bara gäller att få en monterhyra betald. Statens Musikverk har fördelat medel för samordning av mässdeltagande och det diskuteras inom området scenkonst. Elin Rosenström nämner att även litteraturområdet ges pengar till mässdeltagande.

Katarina: Hur är intresset för att samordna en branschorganisation från gallerihåll. Det finns ju inte en branschorganisation för konstområdet tyvärr, men om man skulle hitta en form, hur intressant är ett riktat mässtöd för konst?

Anna: Jag tror det beror på hur man skulle rigga det, om man är en organisation som skulle söka för ett sådant uppdrag eller projekt så är det viktigt att man har ett brett anslag, det kan man ju se att XMS t ex inom musikområdet har. Att man riktar sig mot flera olika, musikgenrer att man också inkluderar smalare genrer som inte är kommersiellt gångbara att man går ut brett.

Vi diskuterar vidare var ett stöd för mässdeltagande för gallerier skulle kunna administreras och om Kulturrådet är en möjlighet och det har ingen någon invändning mot. Bongji MacDermott nämner att huvudsakligt det finns stöd för internationella samarbeten. Fokus för Kulturrådets internationaliseringsstöd är publiken, att publiken ska få tillgång till kultur av hög kvalitet.

Bongji: Ett sammanhang där man presenterar det som att det kanske inte är främst till för kommersiell nytta utan för att visa svenska konstnärer utomlands. Så det kanske är en kunskapsfråga, det kanske finns ett stöd som ändå till viss mån skulle kunna användas för det här men som inte gör det. Syftet med det som en aktör söker stöd för för kan inte vara kommersiellt och att det behöver ha en publik aspekt. Kulturrådet Och vi har ju lämnat ett förslag till Kulturdepartementet från kulturrådet för att få en ny förordning för bild- och formområdet. Vi och vi vet inte när om det kommer och blir aktuellt med en förordningsförändring men det är ju meningen med en sådan är bland annat för att öppna upp lite grand för nya sökande och nya slags aktörer. Och i en idé om hur en ny förordning skulle kunna se ut så har vi diskuterat galleriernas roll i bild- och formkonstområdet

Vi diskuterar vidare att det inte skulle vara omöjligt för kulturrådet att administrera medel som delvis kom från ett annat departement än kulturdepartementet, men att det inte finns många exempel på att det har gjorts.¹⁵

Tillväxtverket

Möte med Klas Rabe, programansvarig Kulturella och kreativa näringar

Katarina Sjögren deltar efter mötet som en representant för galleriförbundet under två möten för branschdialog för verksamheter inom kulturella och kreativa näringar under våren 2014. En officiell rapport från dialogmötet om export och internationalisering inom kulturella och kreativa näringar bifogas som ett separat dokument.

Klas Rabe talar om den politiska viljan som finns att satsa på kulturella och kreativa näringar men att det är svårt att avgränsa området och att det är ett mycket stort fält. Politiskt pratar man om kulturbaserad tillväxt. Tillväxtverket jobbar främst med större strukturer, som stöd till regioner, med dialog med branschorganisationer och med affärsrådgivning. Gällande internationalisering och export så samarbetar Tillväxtverket med Business Sweden, Svenska Institutet och Kulturrådet. Det finns dock inget samarbete på departementsnivå mellan utrikesdepartementet och kulturdepartementet för att samordna initiativ och resurser till kulturella och kreativa näringar. När Tillväxtverket är med och samordnar arrangemang internationellt gäller det kontaktytor snarare än export och handel. Det har gjorts satsningar internationellt men det har gällt Sverige-bilden, inte ett enskilt kulturområde.

Det framgår under samtalet att det är mest troligt att ett stöd för galleriers mässdeltagande skulle komma från kulturdepartementet som det ser ut idag. På EU-nivå har man börjat diskutera kulturföretagande som ett område och olika former för stöd, men det har bara börjat diskuteras så det kommer ta tid innan och om det blir ett område för insatser.¹⁶

¹⁵ Samtal mellan Ola Gustafsson, Katarina Sjögren samt Elin Rosenström, Bongji MacDermott, Anna Selvång, handläggare inom relaterade områden på Kulturrådet. Mötet skedde på Kulturrådet i Stockholm, 20 juni 2013

¹⁶ Samtal mellan Klas Rabe och Katarina Sjögren, Södermalm, Stockholm, september 2013

Sammanställning av monterkostnader på några utvalda (etablerade) mässor 2013¹⁷

Art Basel	SEK	5095m ²
Monter 40 m ²	SEK	205000
Art Basel Feature	SEK	205000
Art Basel Statement, 32 m ²	SEK	77000
Art Basel Miami	SEK	5195/m ²
Monter 40 m ²	SEK	210000
Art Nova, 36m ²	SEK	142000
Art Positions 24m ²	SEK	91000
Frieze Art Fair London		
S,44 m ²	SEK	188000
M,64 m ²	SEK	273000
L, 80 m ²	SEK	341000
XL,104 m ²	SEK	444000
XXL, 120 m ²	SEK	512000
Focus, 30m ²	SEK	97000
Frame, 25m ²	SEK	71000
Frieze Art Fair N.Y.		
S, 40 m ²	SEK	218000
M, 60 m ²	SEK	327000
L, 80 m ²	SEK	436000
XL, 100 m ²	SEK	545000
XXL, 120 m ²	SEK	654000
Focus, 30m ²	SEK	129000
Frame, 25m ²	SEK	68000
The Armory Show N.Y.		
Solo Projects, 14m ²	SEK	80000
Small, 20m ²	SEK	131000
Medium, 26,5m ²	SEK	174000
Large, 40m ²	SEK	254000
Extra Large, 53,5m ²	SEK	341000
Double Large, 80m ²	SEK	505000
ARCO Madrid	SEK	2390/m ²
Monter 40 m ²	SEK	96000

¹⁷ Sammanställning av Austrian Federal Ministry for Education, Arts and Culture
Head of Div. V/1 Fine Arts, Architecture, Design, Fashion, 2013

Art Cologne	SEK	2477/m ²
Monter 40 m ²	SEK	99000
Art Brusses		
Gallery, 37,5m ²	SEK	84000
Monter 40 m ²	SEK	94000
Young Talent, 25m ²	SEK	49000
Solo Show, 25m ²	SEK	38000
FIACParis		
Salon d'honneur, 30-80m ²	SEK	4826/m ²
Monter 40 m ²	SEK	193000
Level1, 20-40m ²	SEK	4366/m ²
Monter 40 m ²	SEK	175000
Lafayette Sector, 25m ²	SEK	61000

Modell för ett svenskt stöd

Vi föreslår att det tillsätts speciella medel för internationaliseringsstöd för svenska gallerier som deltar på internationella mässor. Vårt förslag är att stödet skall administreras av kulturrådet och att det skall vara ett specifikt stöd just för mässdeltagande och inte bakas in i befintliga stödformer.

Svenska Galleriförbundet kan vara en aktiv partner i utformandet av stödet och bistå med kunskap till bidragsgivare och handläggare.

Vi föreslår en enkel ansökningsprocess, som inte tar för mycket administrativ tid från gallerier eller handläggare. Vi föreslår vidare att ansökningarna ska ske löpande.

De danska och norska modellerna är intressanta att titta på, med en justering till antal aktiva gallerier per land. En summa på mellan 50 – 100 000 per mässa skulle göra en stor skillnad för både unga och etablerade gallerier och kunna möjliggöra satsningar på mindre etablerade konstnärer eller soloprojekt som är en större chansning.

Galleriförbundet samarbetar gärna genom att i samarbete med kulturrådet sätta samman en lista på vilka mässor som håller hög kvalitet. Då det är hård konkurrens om att bli antagen till de främsta konstmässorna kommer det inte att bli ett stort administrativt arbete att göra urval mellan ansökningar för en kommande handläggare.

Ett stöd för galleriers mässdeltagande internationellt är en liten ekonomisk och administrativ insats som snabbt kommer att göra stor skillnad för svenska gallerier och konstnärer och synen på Sverige som ett attraktivt land för konst.

Svenska Galleriförbundet

Genom

Katarina Sjögren
Grevgatan 26
114 53 Stockholm
katarinasjogren@yahoo.se

Bild:

Runo Lagomarsino
Trans Atlantic (2010/11)
Art Basel 2011, ART Statement med ELASTIC Gallery
Courtesy konstnären och ELASTIC Gallery
Foto © Matthias Zimmerman