
Edo Dijksterhuis

Morrelen aan het galeriemodel



parade, tentoonstelling Michael Raedecker,
GRIMM Gallery, 202 Bowery, New York,
2019. © the artist and GRIMM Amsterdam/
New York

Samenwerking met andere galleries, estafettetentoonstellingen, performances, focus op de internationale markt, galleries proberen van alles om het hoofd boven water te houden. Met wisselend succes.

Toen Art Basel in 2018 aankondigde iets te gaan doen aan de prijzen van beursstands was dat groot nieuws in de kunstwereld. Niet omdat de belangrijkste kunstbeurs ter wereld er zoals gebruikelijk weer een paar procentjes bovenop deed, maar omdat galeriehouders voortaan onderling verschillende tarieven zouden gaan betalen. Met ingang van de 2019-editie betalen kleine galleries ruim 700 euro per vierkante meter, zo'n 8 procent minder dan voorheen, terwijl de grote een kleine 850 euro per vierkante meter betalen, een prijsverhoging van 9 procent. Wie een stand van meer dan gemiddelde afmeting wil huren, moet bovendien rekening houden met een stijgend tarief per extra vierkante meter. Op deze manier subsidiëren de grote, kapitaalkrachtige spelers op de kunstmarkt de kleinere.

Art Basel ging tot deze maatregel over nadat David Zwirner, vertegenwoordiger van het topsegment met galleries in Londen, New York, Parijs en Hongkong, het een paar keer hardop had geopperd. De ingreep in de tarieftabel van Art Basel is echter minder onbaatzuchtig dan hij lijkt. 'De kosten voor beursdeelname zijn de afgelopen jaren zo hard gestegen dat kleine galleries het zich niet meer kunnen veroorloven', vertelt Jorg Grimm, naamgever van een van de grootste galleries van Nederland en een van de weinige die de afgelopen jaren op de beurs stond. 'Maar het grootste probleem is dat iedereen heel veilig werk toont: zes galleries met werk van Anish Kapoor en zeven met Alicja Kwade. Er valt weinig meer te ontdekken zoals vroeger bij vip-openingen, toen mensen naar bepaalde stands renden om te kijken welk werk de galeriehouder had meegenomen. Door galleries voor minder geld toe te laten hoopt de beurs weer wat spanning terug te brengen.'

The winner takes all

Het is de verwachting dat andere dure beurzen – de Art Basel-dependances in Hongkong en Miami Beach, de twee Frieze-beurzen en FIAC – het voorbeeld van de marktleider zullen volgen. De vraag is alleen of ze hiermee de trend van steeds grotere concentratie in de internationale kunstmarkt kunnen keren. De topbeurzen zijn in toenemende mate het speelveld geworden van het handjevol zogeheten *blue chip galleries*, die werk verkopen waar prijskaartjes met minimaal zes cijfers aan hangen. De rest van de galleries moet het doen met minder prestigieuze evenementen waar minder omzet wordt gedraaid maar nog steeds relatief hoge kosten worden gemaakt.

'In de mondiale hedendaagse kunstmarkt zorgen slechts honderd kunstenaars voor 90 tot 95 procent van de omzet', stelt Anders Petterson, die met zijn marktonderzoeksbureau ArtTactic sinds 2001 trends in de kunstmarkt analyseert. 'Direct onder die top zit een groep van misschien wel 1600 jonge kunstenaars die tentoonstellen op een belangrijke biënnale en vertegenwoordigd worden door een galerie die op een grote beurs staat. Het niveau daar weer onder telt duizenden kunstenaars enzovoorts. De kunstenaars en galleries in het middensegment proberen tevergeefs naar de top te komen en onder aan de ladder zakken galleries steeds verder weg. Er is geen doorstroom meer maar juist een steeds sterkere polarisatie. Steeds vaker geldt *the winner takes all* en de rest draait verlies of heeft moeite het hoofd boven water te houden. Het kunstecosysteem is verstoord.'

Hard knokken

De Nederlandse kunstmarkt is in omvang en onderlinge verschillen niet te vergelijken met het mondiale speelveld waar megagaleries als Gagosian, Zwirner en Hauser & Wirth de dienst uitmaken. Toch tekent zich ook in ons land een tweedeling af tussen een smalle top en een brede onderkant die vaak gevaarlijk dicht tegen het randje van faillissement aanzit en er soms overheen gaat. Volgens onderzoek dat APE in 2017 deed in opdracht van de Nederlandse Galerie Associatie bleek dat tussen 2013 en 2016 het aantal werkenden in de sector met 10 procent gegroeid is terwijl de omzet met 9 procent kromp. Vier op de vijf galeries neemt deel aan één of meerdere beurzen en 35 procent gaat daarvoor zelfs de grens over. Van harte gaat dat niet: de helft van de ondervraagden in het onderzoek gaf aan deelname aan beurzen problematisch te vinden vanwege de kosten en selectiecriteria (Jong 2017 et al.). ‘Voor kleine galeries is de situatie bijna niet meer houdbaar’, erkent Alex Lebbink van de Haagse, in Chinese hedendaagse kunst gespecialiseerde SinArts Gallery. ‘Ik merk het zelf ook als eenmanszaak: het is hard knokken voor heel kleine overwinningen. Maar ik ben begonnen in 2016 en heb de hoogtijdagen voor de crisis niet meegemaakt, dus ben ik niet anders gewend.’

Toch gaat het de goede kant op, vindt Lebbink. ‘Ik denk veel na over hoe ik potentiële kopers het beste bereik. Evenementen als een performance trekken veel mensen. Dat levert niet direct commercieel iets op maar de social media-posts die ervan gemaakt worden, resulteren soms weer in verkoop.’

Er tekent zich ook in ons land een tweedeling af tussen een smalle top en een brede onderkant die vaak gevaarlijk dicht tegen het randje van faillissement aanzit en er soms overheen gaat

Verder noemt Lebbink beurzen ‘een noodzakelijk kwaad’ om de activiteiten van de galerie zichtbaar te maken. ‘Maar ik heb geen 50.000 euro om in een stand te investeren dus moet ik heel gericht selecteren. Steeds vaker kies ik voor gespecialiseerde beurzen als Art on Paper in Brussel of Haute Photography in Rotterdam. Daar komt publiek met een toegespitste interesse op af, dat heeft de eerste stap richting koop al gezet. In 2018 heb ik ook deelgenomen aan Big Art, dat is weer wat anders dan een gewone beurs, niet dat hokje-in, hokje-uit. Ik heb een tekening van Ma Hui getoond van 10 bij 3 meter. De kans op verkoop is daarbij natuurlijk nihil, maar ik had gelijktijdig een solo van haar in de galerie en tijdens de finissage heb ik een paar werken verkocht.’

Bij een andere beurs, de KunstRAI, raakte Lebbink een paar jaar geleden in gesprek met collega’s van With Tsjalling uit Groningen en Click uit Amsterdam. Ze besloten een estafette-tentoonstelling te organiseren in de drie thuissteden van de galeries: Ménage à Trois. ‘Zo bereik je ook klanten in andere steden’, aldus Lebbink, die de optie om helemaal nomadisch te gaan, geen huur meer te betalen voor een vaste ruimte en van pop-up naar pop-up te trekken toch een stap te ver vindt. ‘Dan moet je iedere keer je klanten naar een nieuwe plek trekken of een nieuwe markt zoeken. Dat lijkt me heel zwaar.’

Zichtbaar zijn

Toen Pietje Tegenbosch en Martin van Vreden in 2009 hun galerie tegenboschvanvreden begonnen was het volop crisis. ‘We waren ons ervan bewust dat we een andere dan de gebruikelijke manier van werken moesten ontwikkelen’, vertelt Van Vreden. ‘Als kleine, beginnende galerie kozen we voor jonge, onbekende maar internationaal werkende kunstenaars. Daarvoor hoef je niet meteen grote investeringen te doen maar het is wel belangrijk dat ze gezien worden. Beursdeelname was en is dus heel belangrijk voor ons.’

Maar de ene beurs is de andere niet en aan de beslissing tot deelname gaat een kritische weging van factoren vooraf. ‘Een beurs moet ons een nieuw, interessant publiek van potentiële kopers opleveren. Daarnaast moet het deelnemersveld bestaan uit meer experimenteel georiënteerde

galeries waar wij tussen passen, in ieder geval in de sectie waar we deel van uitmaken. En zo'n beurs moet natuurlijk betaalbaar zijn. Want we hebben best vaak goed gedraaid maar toch ook een paar keer behoorlijke verliezen geleden, soms zelfs niets verkocht. Dat kan alleen als je niet je volledige werkkapitaal hebt geïnvesteerd.'

Beurzen leveren de kunstenaars internationale zichtbaarheid op en de galerie soms een uitnodiging om gratis aan een ander evenement deel te nemen. Zo staat tegenboschvanvreden in maart 2020 op de beurs ArteBA in Buenos Aires nadat de organisatie de presentaties had gezien in Brussel, Madrid en andere locaties. Toch heeft Van Vreden zijn bedenkingen bij het alsmear uitdijende beurzenlandschap. 'Je merkt dat verzamelaars een beetje beursmoe worden, en kunstenaars al helemaal.'

Mede om die reden steekt tegenboschvanvreden veel tijd en moeite in het onderhouden en verder ontwikkelen van de fysieke locatie in Amsterdam, ondanks het teruglopend aantal mensen dat regelmatig een rondje maakt langs de galleries. 'We moeten manieren vinden om de aandacht beter en langer vast te houden. We hebben het al eens geprobeerd met een tentoonstelling met verschillende hoofdstukken, waarvoor mensen een paar keer moesten terugkomen om het geheel te zien.'

Verder koestert Van Vreden een sterk geloof in samenwerking. Al in het eerste jaar organiseerde de galerie On Demand, waarin meerdere Nederlandse galleries videowerk toonden in de ruimte aan de Amsterdamse Bloemgracht. Bij de tweede editie werden buitenlandse galleries uitgenodigd om mee te doen en bij de derde kregen twee curators vrij spel. Galerie tegenboschvanvreden was ook deelnemer van het eerste uur aan het Amsterdam Art Weekend, het internationale evenement rondom de RijksakademieOpen, en stond aan de wieg van Nieuw Amsterdams Peil, een samenwerkingsverband van Jordaan-galleries die in een locatie overstijgende tentoonstelling elkaars kunstenaars tonen. 'Het idee dat iedere galerie zijn eigen publiek en adressenbestand heeft en moet beschermen is achterhaald. Je moet elkaar juist versterken', vindt Van Vreden.

Uitgestippelde groeistrategie

Net als tegenboschvanvreden heeft Dürst Britt & Mayhew vanaf het allereerste begin ingezet op de internationale markt. 'We hebben met opzet gekozen voor een ruimte in Den Haag in plaats van Amsterdam zodat we minder huur hoefden te betalen maar wel genoeg vierkante meters hadden om onze kunstenaars ambitieuze tentoonstellingen te laten maken', zegt Jaring Dürst Britt. 'We hebben een lagere omloopsnelheid dan de meeste galleries, zo'n vijf tentoonstellingen per jaar. Maar dan kunnen we heel gericht pers en verzamelaars benaderen. En we houden tijd en energie over voor buitenlandse beurzen. We wisten: als we daar te laat mee beginnen, missen we de slag.'

Dat had overigens niet gekund zonder een financiële injectie van twee particuliere investeerders bij de start van de galerie in 2015. 'Die leenden ons ieder 20.000 euro en kregen in ruil een hogere korting dan gebruikelijk op aankopen. Het waren twee vliegen in één klap: we kregen zo een startkapitaal en hadden meteen twee klanten die zich in de jaren daarna hebben ontwikkeld tot vaste steunpilaren van de galerie.'

Meteen in het eerste jaar stond Dürst Britt & Mayhew op Art Rotterdam, de belangrijkste Nederlandse beurs. Niet veel later volgden Independent Brussels, Artissima in Turijn, ARCO in Lissabon en Madrid, en Liste in Bazel. In 2019 'deed' de galerie acht beurzen, waarvan zes over de grens. 'Met de collega's met wie we in de Young Gallery-sectie van ARCO Lissabon stonden en die bijna allemaal in dezelfde fase van hun ontwikkeling zitten, delen we kennis, e-mailadressen van verzamelaars en soms transportkosten. Het is een soort klasje.'

Het reizende bestaan als internationaal vertegenwoordiger van kunstenaars past in de van tevoren uitgestippelde groeistrategie van de galerie. Net zoals de uitbreiding van 'de stal' met een oudere, duurdere kunstenaar. Dat werd Jacqueline de Jong, die niet veel later een solo kreeg in het Stedelijk Museum Amsterdam en deze zomer tentoonstelt in het Brusselse Wiels. Tevens vertegenwoordigt Dürst Britt & Mayhew de nalatenschap van Willem Hussem. 'We zijn nu op zoek naar nieuwe investeerders om de volgende stap te zetten. We moeten het moment aangrijpen om door te pakken. Over twee jaar willen we op Frieze en FIAC staan, en over →

een jaar of tien, als de prijzen van onze kunstenaars op het juiste niveau zijn, op Art Basel.'

Smaakmaker zonder perspectief

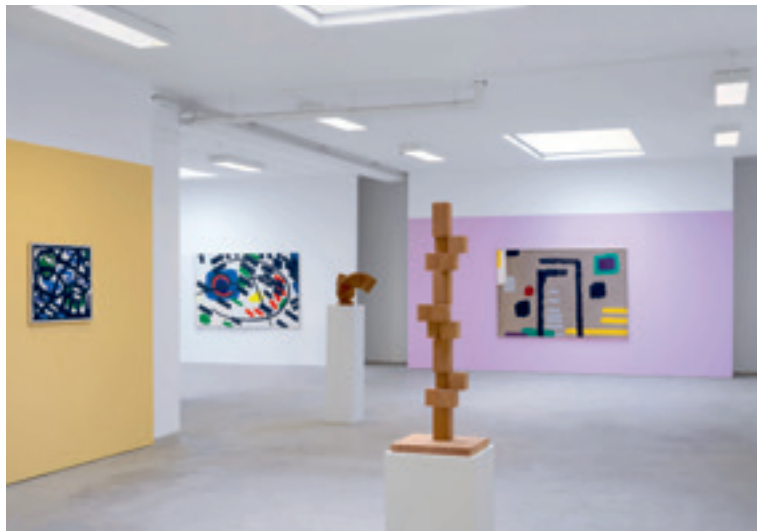
Niet iedereen die een galerie begint heeft zo'n uitgekristalliseerd businessplan met tijdpad. Toen Rianne Groen haar galerie in 2013 begon in Rotterdam was ze 25 jaar oud en net afgestudeerd. 'Ik had stage gelopen bij galerie Vous Etes Ici en merkte dat ik het leuk vond om tentoonstellingen te maken. Over verkoop dacht ik niet echt na. Achteraf gezien was dat misschien een denkfout. Ik stapte er veel te idealistisch in.'

Toch was de start veelbelovend. Groen werd meteen toegelaten tot Art Rotterdam, iets wat sommige collega's zelfs na jaren leuren nog niet lukt, en ze kreeg veel aandacht van de pers. 'Maar ik had vooral werk van jonge kunstenaars dat werd opgepikt door jonge kopers. Veel geld ging daar niet in om en met een lage omzet is het moeilijk om zelfs quitte te spelen. Maar dat kon ik me niet veroorloven. Ik was begonnen met een paar 100 euro in een antikraakpand en had geen enkele buffer.'

De buitenlandse beurzen waar Groen aan meedeed zijn van het alternatieve soort: Poppositions in Brussel en The Others Art Fair in Turijn. 'Maar vaak word je uitgenodigd als een soort smaakmaker en daar heb ik moeite mee. Je krijgt een iets goedkopere stand in de hippe, jonge sectie maar wordt verplicht iets te tonen dat moeilijk verkoopbaar of laag geprijsd is. Je wordt gebruikt om de beurs op te leuken, het imago op te poetsen, een beetje zoals dat ook gebeurt met secties voor video en performance.'

En Groen wilde niet altijd die kleine, marginale galerie blijven. Zij wilde doorstromen. 'Maar daar was geld voor nodig. Geen 10.000 euro maar meer in de orde van grootte van een ton. Zoveel geld durfde ikzelf niet te investeren, daarvoor ben ik waarschijnlijk toch niet zakelijk genoeg. En wat als je jaar na jaar blijft investeren en er moet telkens maar weer geld bij – is dat nou een gezond bedrijf?'

In maart 2019 maakte Groen de balans op. Er zat te weinig schot in de zaak. Het freelance-werk als projectleider in de culturele sector dat ze naast de galerie moest doen om in haar onderhoud te voorzien, stond de gewenste focus op het werk van de kunstenaars in de weg. De nood-



What you own is on its way to others,
solotentoonstelling
Willem Hussem,
Dürst Britt &
Mayhew, Den Haag,
2019. Fotografie:
Gert Jan van Rooij

zaak om iedere keer commercieel te presteren op een beurs omdat er anders geen vervolg is, maakte langetermijnplanning onmogelijk. Zes jaar na de openingstentoonstelling sloot ze de deuren. 'Ik denk niet dat ik snel weer een galerie zou beginnen', zegt Groen. 'Behalve als ik de loterij win misschien. Maar dan nog denk ik dat het galleriesysteem anders moet. Hoe, dat weet ik niet.'

Samen een cv bouwen

Jorg Grimm vindt dat de discussie over het al dan niet falende galleriesysteem lijdt aan begripsvervaging en gebrek aan nuance. 'Dat een aantal galleries het niet redt betekent niet dat het slecht gaat met de kunstmarkt. Het is misschien een ietwat gechargeerde vergelijking maar als van de honderden restaurants die Amsterdam telt er sommige over de kop gaan, kan je niet automatisch concluderen dat het restaurantwezen een gepasseerd station is. Er zijn veel verschillende galleries die opereren in verschillende segmenten van de markt.'

'Dat een aantal galleries het niet redt betekent niet dat het slecht gaat met de kunstmarkt'

Dat er internationaal een *winner-takes-all*-mechanisme is ontstaan, betwijfelt Grimm, die zelf tot de grootste spelers op de nationale markt behoort maar internationaal wordt gecategoriseerd als middensegment. ‘Er wordt gezegd dat de megagalleries, met meerdere outlets op diverse continenten en meer dan honderd medewerkers, alle zuurstof uit de kamer zuigen. Maar ik denk dat ze juist de markt als geheel groter maken. Potentiële kopers met veel geld lezen in de krant over kunst bij Zwirner of Gagosian en nadat hun interesse is geprikkeld kijken ze ook verder. Een soort *trickle-down* effect.’

De snel gestegen kosten voor beursdeelname bij doorgaans gelijk gebleven omzet maakt het voor middelgrote galleries wel steeds moeilijker om aansluiting te vinden, erkent Grimm. Maar galleries mogen wat hem betreft ook de hand in eigen boezem steken. Het ontbreekt velen aan professionaliteit en vernieuwingsdrang. ‘Als je ieder jaar weer met z’n vijven op dezelfde Rietveld-afstudeerklas afkomt, moet je je afvragen of je onderscheidend bezig bent. Er gebeurt veel in de kunstwereld en als creatief bedrijf, wat een galerie toch hoort te zijn, moet daar je focus liggen. Je moet niet alleen gefixeerd zijn op de koper. De koper is juist het gevolg van wat er gebeurt in de galerie.’

Ten slotte is Grimm – net als Van Vreden – voorstander van samenwerking, liefst over de grenzen heen. ‘Als een kunstenaar bij vijf musea in de collectie zit, een boek heeft gemaakt en een grote solo op een nationaal podium heeft gehad dan is het tijd voor de volgende stap: internationaal exposeren. Zo werken wij samen met Pace, Hauser & Wirth, Sadie Coles en nog een aantal buitenlandse galleries. Je moet niet bang zijn dat die je kunstenaar afpakken of dat je zo inkomsten verliest. Samen bouw je het cv van een kunstenaar en maak je de markt breder. Dan gebeurt er meer.’

Transfers en concurrentie

‘Nederland telt best veel galleries maar er is plaats voor iedereen’, vindt Grimm. ‘In iedere sector heb je verloop, dus ook in galleries.’ Voor hem is Pettersons analyse van een ‘ecologische disbalans’ te extreem en de roep om een nieuw systeem, een paradigmaverandering zelfs, voorbarig. ‘De hedendaagse kunstgalerie bestaat pas sinds de late jaren veertig van de 20ste eeuw,

de eerste kunstbeurs dateert van 1967. Die modellen zijn nog niet versleten.’

Daar zijn de galeriehouders aan de onderkant van de markt een stuk minder van overtuigd, hoewel zij niet weten wat een werkbaar alternatief zou kunnen zijn. Lebbink ziet niet veel in het transfermodel, waarbij grote galleries een commissie op verkocht werk betalen aan kleinere collega’s als ze een kunstenaar overnemen, vergelijkbaar met het betaald voetbal. ‘Ik voorzie veel praktische moeilijkheden in de uitvoering van zo’n systeem.’ Volgens Van Vreden kleven er grote nadelen aan. ‘De grote galleries zitten vaak ook in de selectiecommissies van belangrijke beurzen en zorgen ervoor dat de oorspronkelijke vertegenwoordiger van de kunstenaar niet meer wordt toegelaten – te veel concurrentie.’

Verkoop via internet kan volgens Van Vreden de kunstmarkt grondig herschikken maar daar is het nu nog te vroeg voor. ‘Er wordt geprobeerd een nieuw koperspubliek te vinden met Artsy en GalleryViewer, maar dat zet nog geen zoden aan de dijk. Net zo goed als dat er wordt geëxperimenteerd met nieuwe beursmodellen. Daar wordt vaak teruggeschakeld naar de oude modus zodra iets succesvol is, zoals je zag bij Independent. Dat begon als nieuw platform, meer tentoonstelling dan beurs, maar is inmiddels ingekapseld door de gevestigde partijen en oogt traditioneel. Een nieuw model is echter wel nodig om als galeriecircuit al die verschillende blikken op de hedendaagse kunst in leven te houden. Daarom is het goed om zo veel mogelijk opties te blijven proberen.’ ●

Literatuur

Jong, Ph. de en L. Wolters (2017) *Ontwikkelingen Nederlandse galleries 2017*. Den Haag: APE, aemuse.



Edo Dijksterhuis is cultuurjournalist en kunstkriticus en schrijft onder andere voor *Het Parool*, *Museumtijdschrift*, *DAMN Magazine* en *Zuiderlucht*