



Art Basel, Basel, 2019. © Art Basel

Olav Velthuis

Het galeriemodel onder druk

Hedendaagse kunst lijkt in de lift te zitten gezien de verkoopprijzen die de pan uitrijzen. Maar dat gaat vaak ten koste van kleine galleries. Vele staat het water aan de lippen. Door de stijging van de onroerendgoedprijzen worden de huren hoger, en de kosten voor noodzakelijke deelname aan beurzen zijn haast niet op te brengen. Hoe dit tij te keren?

Een merkwaardige paradox kenmerkt de hedendaagse kunstwereld. Aan de ene kant staat hedendaagse kunst in de belangstelling als nooit tevoren. Kunstenaars als Ai Wei Wei of Banksy zijn beroemdheden met vele honderdduizenden, zelfs miljoenen volgers op Instagram, en lange rijen voor hun tentoonstellingen. Musea voor hedendaagse kunst breiden gestaag hun vloeroppervlak uit, terwijl bezoekerscijfers in grote delen van de wereld oplopen. De oprichting van clubs van jonge verzamelaars of museum-begunstigers lijkt erop te duiden dat ook jongeren zich aan hedendaagse kunst willen committeren. Datzelfde geldt voor nieuwe rijken: sinds de millenniumwisseling hebben wereldwijd meer dan 200 privé-musea de deuren geopend.

Op veilingen wordt het ene recordbedrag na het andere voor hedendaagse kunstwerken betaald en een kleine groep megagaleries zoals Pace, Hauser & Wirth, David Zwirner of Gagosian, vrijwel zonder uitzondering gevestigd in New York, lijkt zeer goede zaken te doen. Ze openen de ene na de andere ruimte van museale omvang, hebben meer dan 100 medewerkers op de loonlijst staan, en lokken en passant succesvolle kunstenaars weg bij hun kleinere concurrenten. Tegelijkertijd lijkt de kunstmarkt hier maar matig van te profiteren.

Perfect storm

Maar verder is het kommer en kwel op de markt, zowel in binnen- als buitenland. Volgens het jaarlijkse marktrapport van Art Basel gingen galeries met een jaaromzet tussen de 10 miljoen en 50 miljoen dollar er 17 procent op vooruit, terwijl kleinere galeries (jaaromzet lager dan 250.000 dollar) een omzetkrimp doormaakten van 18 procent (McAndrew 2019). Daar komt nog eens bij dat, volgens datzelfde rapport, bijna 50 procent van de omzet bij kleinere galeries afkomstig is van slechts één kunstenaar. Verliest de kleine galerie die kunstenaar aan een grotere concurrent die zijn of haar loopbaan naar een hoger plan belooft te trekken, dan kan ze beginnen met het indienen van haar faillissementspapieren. In Nederland kromp het aantal galeries tussen 2014 en 2017 met 7 procent, terwijl de gemiddelde omzet tussen 2013 en 2016 daalde met 9 procent (Jong et al. 2017). Vele marktpartijen vragen zich hardop af of het huidige galeriemodel nog wel toekomst heeft. Volgens het marktrapport van

Art Basel daalde het aantal nieuwe galeries in Europa tussen 2008 en 2017 met 90 procent (McAndrew 2019).

De oorzaak? Galeriestormen worden geconfronteerd met een *perfect storm*: terwijl de prijzen van onroerend goed in veel steden waar galeries geconcentreerd zijn hard stijgen, daalt het aantal bezoekers aan hun ruimtes sterk. De meeste potentiële kunstkopers hebben het gewoon te druk om op een zaterdagmiddag galeries af te struinen. Ze gaan liever naar de kunstbeurzen, die een stormachtige opkomst hebben doorgemaakt in het nieuwe millennium (Baia Curioni 2012). De traditionele galerieruimte verliest daardoor deels haar legitimiteit: niet inhoudelijk, want weinig mensen betwijfelen dat kunst beter tot zijn recht komt op een galerietentoonstelling dan in de hectiek van een beurs. Maar wel zakelijk: hoe kun je verantwoorden om een ruimte open te houden die door stijgende huren steeds meer kost, terwijl er steeds minder mensen naar toe komen?

Oneerlijke beurzeneconomie

De kracht van de kunstbeurzen is dat ze het publiek een snel overzicht bieden van wat er te koop is. Bovendien kan de nieuwe, mondiale economische elite op die beurzen, met hun VIP-openingen, diners en afterparty's, een toegangskaartje kopen tot een sociale scene. De beurzen stellen hen ook nog eens in staat hun plek te leren kennen – en eventueel een hogere positie te veroveren – in een verfijnde sociale hiërarchie: wie het allereerst voet mag zetten op de beursvloer, tot de meest exclusieve feestjes toegang krijgt en door vooraanstaande galeries in de gelegenheid wordt gesteld om de meest begeerde kunstwerken aan te kopen, is heer en meester van de markt.

Kort gezegd: galeries kunnen het zich nauwelijks veroorloven om niet aan beurzen deel te nemen. Daarvoor is de markt te sterk bij de beurzen geconcentreerd – veel galeries halen er meer dan de helft van de omzet. Het probleem is evenwel dat ze het zich evenmin kunnen veroorloven om wél aan de beurzen deel te nemen: de beurzen zijn, in tegenstelling tot wat de buitenwacht vaak denkt, geen commercieel walhalla. Integendeel, deelname is riskant, kostbaar, en, als je weinig personeel in dienst hebt, een organisatorische nachtmerrie.

Denk maar aan de standhuur (gemakkelijk tussen de 25.000 en 75.000 dollar op een voor-aanstaande beurs), hotel- en transportkosten, verzekeringen en diners die georganiseerd moeten worden om kunstenaars of trouwe verzamelaars te eren. Galeriestandhouders keren dan ook regelmatig met verlies terug naar huis, en een verkeerde gok met de kunst die je er brengt, kan je naar de rand van een faillissement brengen. Dat wil zeggen, voor de kleine galeriestandhouders, niet voor de grote. Want de economie van de beurs is op zijn zachtst gezegd oneerlijk: de megadealers krijgen een ongelooflijk goede deal. Terwijl de kosten voor een beursbezoek voor die megadealer slechts enkele malen hoger zijn dan voor hun kleine concurrenten, draaien ze er omzetten die makkelijk een tienvoud kunnen bedragen. Ze verkopen immers kunst in een segment waar de prijzen vijf, zes of zelfs zeven nullen hebben.

Winner-takes-all-ontwikkeling

Mede door deze scheve beurzeneconomie tekent zich zo een *winner-takes-all*-structuur af in de kunstmarkt, waarbij profijt zich in toenemende mate concentreert bij een kleine groep aan de top van de markt. In de tussentijd verarmt de rest. Die structuur wordt nog eens versterkt door de toenemende mobiliteit van kopers, die hun kunst vaak liever internationaal dan lokaal kopen, en door nieuwe rijken die – in al hun smaakonzekerheid – een sterke voorkeur hebben voor vertrouwde merknamen, zowel wat kunstenaars als wat galeriestandhouders betreft.

Zet die *winner-takes-all*-ontwikkeling door, dan krijg je een kunstmarkt met een veel hoger concentratieniveau – een kleinere groep grote spelers waarin kleinere galeriestandhouders nauwelijks kunnen overleven. Een cynicus zal dan ook zeggen dat we momenteel niets anders meemaken dan een onvermijdelijke, darwiniaanse uitdunningsslag op de kunstmarkt, waarbij alleen de sterkere partijen overleven. Zoals Marc Glimcher, directeur van de Pace galerie in New York, onlangs opmerkte in *The Art Newspaper*: ‘The evolutionary pressure in ecology is at play in the art world right now and its pushing everybody in this business toward the same end: grow or die’ (Carrigan 2019).

Maar uiteindelijk is een *winner-takes-all*-structuur in niemands belang. Iedereen – ook de top van de markt – heeft baat bij een gevarieerde

ecologie, bestaande uit zowel grote als kleine spelers, met een gezond laag- en middensegment. Daar immers vinden vaak innovatie en experiment plaats. Een megagalerie zal zelf niet de academies, broedplaatsen en alternatieve tentoonstellingsruimtes wereldwijd afstruinen om nieuw, jong talent te ontdekken en dat te helpen ontwikkelen; lokale, kleine galeriestandhouders doen dat wel. Ze vormen als het ware de humuslaag die de hele markt voedt. De vraag is dus hoe die laag in stand gehouden kan worden.

Overlevingsstrategieën

Een manier is om aan het galeriemodel zelf te sleutelen, wat overigens al geruime tijd gebeurt. Denk aan de nomadische galeriestandhouders, die hun vaste ruimte sluiten en daarmee fors op kosten besparen. Ze gaan als een soort impresario’s te werk en blijven de carrières van ‘hun’ kunstenaars promoten, onder meer door her en der pop-up-tentoonstellingen te organiseren. Veel kunstbeurzen – die ironisch genoeg de noodzaak van een nomadisch bestaan in de hand hebben gewerkt – zijn evenwel niet happig op zulke galeriestandhouders. In hun toelatingscriteria houden zij koppig vast aan de vaste ruimte.

Iedereen heeft baat bij een gevarieerde ecologie met een gezond laag- en middensegment

Ook trachten galeriestandhouders te overleven door de krachten te bundelen, bijvoorbeeld door hun openingen te coördineren, galerieweekends te organiseren of hun ruimtes internationaal uit te wisselen met collega’s in andere kunststeden. Dat alles om het publiek naar hun ruimtes te blijven trekken en de relevantie ervan in tijden van beursificatie te behouden. Door handig gebruik te maken van nieuwe media – op Instagram of via websites als Artsy of het Nederlandse Gallery Viewer – proberen ze tegelijkertijd nieuw publiek te trekken, kunst op andere manieren over het voetlicht te brengen en de markt transparanter te maken. Die ontwikkelingen staan evenwel nog in de kinderschoenen.

Een andere oplossing betreft de ontwikkeling van mechanismen om de grote winsten van de top naar de rest van de markt te laten doorsijpelen. Sommigen hebben geopperd dat kleinere galleries zelf meer moeten investeren in het werk van hun veelbelovende kunstenaars. Als die kunstenaars zouden vertrekken naar een grotere concurrent, dan heeft de galerie nog steeds hun werk in huis en kan ze zo meeprofiten van de economische waardestijging.¹ Het probleem is evenwel dat galleries in de lagere segmenten zelden geld hebben om dergelijke investeringen te doen. Bovendien is het zelfs voor een galeriehouder moeilijk te voorspellen welke kunstenaars succesvol zullen worden (*if any*). Investeer je in werk van de verkeerde kunstenaar, dan kom je te zitten met een goeddeels onverkoopbare inventaris.

Een ander doorsijpelmechanisme is een gedifferentieerde tariefstructuur voor beursdeelnemers, waarbij de grote galleries een hogere vierkantemeterprijs betalen dan hun kleinere collega's; een vorm van cross-subsidiëring, dus.² Nadat enkele megadealers te kennen hadden gegeven dat zij het initiatief een warm hart toedragen, hebben Art Basel en Frieze vorig jaar zo'n gedifferentieerde tariefstructuur deels ingevoerd. Maar de vraag is of het genoeg zoden aan de dijk zet. Voor sommige kleinere galleries zal zelfs gratis beursdeelnemers niet voldoende zijn om te overleven.

Voetbalwereld als voorbeeld?

Een veel radicalere oplossing, zij het, zeker op korte termijn, onhaalbaar, is te leren van de voetbalwereld, die feitelijk met een sterk vergelijkbaar probleem kampt.³ Ook in de voetbalwereld investeren kleinere clubs immers veel in het scouten en ontwikkelen van jong talent dat, mocht het echt tot wasdom komen, gemakkelijk zijn weg vindt naar de grotere, beter betalende clubs. De oplossing om die clubs overeind te houden en voor hun basiswerk te waarderen, die in de voetbalwereld al lang is geïnstitutionaliseerd, zijn transfervergoedingen. Alleen als een club voor (het contract van) een speler betaalt, kan een transfer plaatsvinden.

Een dergelijk transfersysteem zou in de huidige kunstmarkt ongetwijfeld moeilijk implementeerbaar zijn. De voetbalwereld is veel beter georganiseerd dan de kunstmarkt, met een inter-

nationale overkoepelende organisatie (FIFA) die via regionale branches de transfermarkt en vele andere aspecten van de voetbalwereld controleert. Het aantal professionele voetbalteams is veel kleiner dan het aantal commerciële galleries, wat de afspraken vergemakkelijkt. Bovendien is de voetbalwereld veel professioneler georganiseerd en gereguleerd door middel van contracten die door alle partijen serieus worden genomen.

Hoewel deze verschillen kunnen worden gezien als redenen waarom transfervergoedingen nooit zullen werken op de kunstmarkt, zou een andere reactie kunnen zijn dat de voetbalwereld het voorbeeld geeft: professionalisering, regulering en centralisering zijn onvermijdelijk wil de kunstmarkt een duurzame ecologie in stand houden. In de tussentijd kunnen kleinere galleries zelfstandig experimenteren met dit systeem: contracten opstellen met hun kunstenaars – wat overigens al gebeurt – waarin is vastgelegd dat de galerie recht heeft op een transfervergoeding indien de kunstenaar overstapt. Dat zou een eerlijke compensatie zijn voor de investeringen die de galerie in de carrière van de kunstenaar heeft gedaan. ●

Literatuur

- Baia Curioni, S. (2012) 'A fairy tale: the art system, globalization and the fair movement'. In: *Contemporary art and its commercial markets: a report on current conditions and future scenarios*, 115–151.
- Carrigan, M. (2019) 'Mega-galleries pick up the pace in the race for space: commercial galleries continue to expand in Manhattan despite steep real estate costs'. Op: www.theartnewspaper.com, 6 september.
- Halperin, J. (2017) 'Art-fair economics: why small galleries do art fairs even when they don't make money'. Op: news.artnet.com, 13 juni.
- Jong, Ph. de en L. Wolters (2017) *Ontwikkelingen Nederlandse galleries 2017*. Den Haag: APE, aemuse.
- McAndrew, C. (2019) *The art market 2019: an Art Basel & UBS report*. Bazel: Art Basel, UBS.
- Neil, J.T.D. (2018) 'The art gallery: a cut-throat business'. Op: artreview.com, november

- Schneider, T. (2018) 'The gallery system is struggling: here's what it can learn about sustainability from the world of professional sports'. Op: news.artnet.com, 30 mei.
- Velthuis, O. (2018) 'A new art season, a new test of survival'. Op: www.nytimes.com, 18 september.

Noten

- 1 Dit idee wordt onder andere geopperd door Jonathan Neil in Neil 2018.
- 2 Ik heb mij onder andere sterk gemaakt voor dit idee in Halperin 2017 en in Velthuis 2018.
- 3 Zie bijvoorbeeld Schneider 2018.



Olav Velthuis is hoogleraar economische en cultuursociologie aan de Universiteit van Amsterdam