

**Galerien**  
nach **Jahresumsätzen**  
in Klassen:

**32 %**

bis 50.000 Euro

**29 %**

bis 200.000 Euro

**24 %**

bis 500.000 Euro

**14 %**

über 500.000 Euro

**Ist Kunst teuer?**

In welchem (Netto-)Preisbereich bewegt sich ein typisches von Ihrer Galerie **verkauft**es Gemälde?

**2 %**

bis 1000 Euro

**12 %**

10.001 bis 25.000 Euro

**45 %**

1001 bis 5000 Euro

**4 %**

25.001 bis 50.000 Euro

**34 %**

5001 bis 10.000 Euro

**2 %**

50.001 bis 100.000 Euro

Gesamtumsatz aller Galerien in Deutschland **450 Mio. €**  
Gesamtumsatz der amerik. Galerie Gagosian **925 Mio. €**

**Welche Kunstgattung** ist aus kaufmännischer Perspektive **am wichtigsten** für Ihre Galerie?

Malerei **62 %**

Fotografie **8 %**

Skulptur **11 %**

Zeichnung **8 %**

Sonstiges **5 %**

Installation **1 %**

Medienkunst **1 %**

Druckgrafik **4 %**

Durchschnittlicher Umsatz pro Galerie in Deutschland: **640.000 €**

Durchschnittlicher Jahresumsatz der 85 %, die weniger als 500.000 € im Jahr umsetzen: **145.000 €**

## Ein Land von Hobbygaleristen?

Eine aktuelle Studie zur deutschen Galerieszene räumt endgültig mit dem Mythos vom reichen Galeristen auf.

Von **Damian Zimmermann**

Bereits im Sommer hatte das Berliner Institut für Strategieentwicklung (IFSE) erste Ergebnisse einer Umfrage unter deutschen Galeristen veröffentlicht – mit teilweise überraschenden und ernüchternden Zahlen. Nun stellte Geschäftsführer Hergen Wöbken die gesamte Studie vor, die nach eigener Aussage „die erste empirische Bestandsaufnahme der Galerien in Deutschland“ ist und mit der Wöbken einen „Grundstein für eine systematische und entwicklungsorientierte Auseinandersetzung mit Galerien legen möchte“. Die „Galeriestudie 2013“ wurde vom IFSE unabhängig erstellt und fi-

nanziert. Insgesamt nahmen fast 200 Galerien an der Umfrage teil, dazu folgten ergänzende Interviews und Recherchen.

Das vorliegende Ergebnis räumt endgültig mit dem Mythos vom reichen Galeristen auf. Denn tatsächlich bilden diese nur die glamouröse Spitze eines Eisberges – unterhalb der Oberfläche tummelt sich hingegen der überwiegende Teil mittelgroßer und kleiner Galerien in häufig prekären Verhältnissen. So erzielen 60 Prozent der deutschen Galerien gerade einmal sechs Prozent des Gesamtumsatzes. Im Durchschnitt liegen die jährlichen Einnahmen

zwar bei 640.000 Euro, ignoriert man allerdings die umsatzstärksten 15 Prozent, landet man bei gerade einmal 145.000 Euro Jahresumsatz pro Galerie. Ein Drittel der deutschen Galeristen gibt zudem an, weniger als 50.000 Euro im

Jahr umzusetzen. Kalkuliert man, dass Künstler 50 Prozent der Verkaufssumme erhalten, der Handel von seinem Anteil jedoch noch Betriebs-, Personalkosten und Messebeteiligungen bezahlen muss, bleibt unter dem Strich nur ein winziger Betrag übrig.

Bei den Top-Galerien sieht es hingegen anders aus. Laut Statistik haben 14 Prozent einen Jahresumsatz von mehr als 500.000 Euro, in der Realität liegt dieser aber nicht selten sogar bei mehreren Millionen. Diese wenigen Ausnahmen täuschen jedoch nicht darüber hinweg, dass das große Geld außerhalb Deutschlands

verdient wird.

Zum Vergleich: Alle deutschen Galerien zusammen erzielen jährlich weniger Umsatz als die umsatzstärkste amerikanische Galerie allein: Mit seinen weltweit verteilten 13 Niederlassungen nimmt beispielsweise der amerikanische Galerist Larry Gagosian mehr als 700 Millionen Euro ein, die rund 700 deutschen Galerien kommen dagegen gerade einmal auf 450 Millionen Euro.

**Der „arrogante“ Galerist**

Das liegt sicherlich auch daran, dass viele Galeristen berufliche Quereinsteiger sind, denen es an betriebswirtschaftlichem Wissen und Marktstrategien fehlt. Zudem leisten viele vorerst wenig lukrative Aufbauarbeit von noch jungen bzw. unbekanntem Künstlern. Damit zeigen sie eine vergleichsweise höhere Risikobereitschaft, zumal es mehrheitlich um Kunstwerke in einer Preisklasse von 5000 bis 10.000 Euro geht. Platzhirsch Gagosian arbeitet hingegen mittlerweile nur noch mit bereits etablierten Künstlern, deren Arbeiten auf dem Markt zum Teil mehrere Millionen Euro einbringen.

Ein anderer Aspekt der IFSE-Studie behandelt das eher konservative Umfeld, das noch immer „von mündlichen Verträgen und Absprachen per Handschlag“ zwischen Künstlern und Galerist geprägt ist: Nur etwa ein Fünftel aller Verträge wird schriftlich festgehalten. Damit soll Vertrauen signa-

liert werden, doch in der Praxis führe dies zum Gegenteil.

Das Internet spielt laut dieser Umfrage nur eine untergeordnete Rolle: Zwar haben die meisten eine Website, doch wird diese meist als Informations-, nicht aber als Verkaufskanal genutzt. Gerade einmal sechs Prozent der Verkäufe werden online abgewickelt. Hier steckt großes Potenzial für die Zukunft, denn die Studie zeigt auch auf: 72 Pro-

zent der Onlinekäufe werden häufig von Erstkunden getätigt. Und womöglich sind das ja exakt jene Menschen, die eine Galerie gar nicht erst betreten mögen, weil sie deren Betreiber als „arrogant, kühl und extrem individualistisch“ empfinden. Auch das ist ein Ergebnis der Studie. Und zumindest in diesem Punkt deckt sie sich mit den geläufigen Klischees.

www.ifse.de

## MARKTPLATZ

**Salis verabschiedete sich von Vertes**

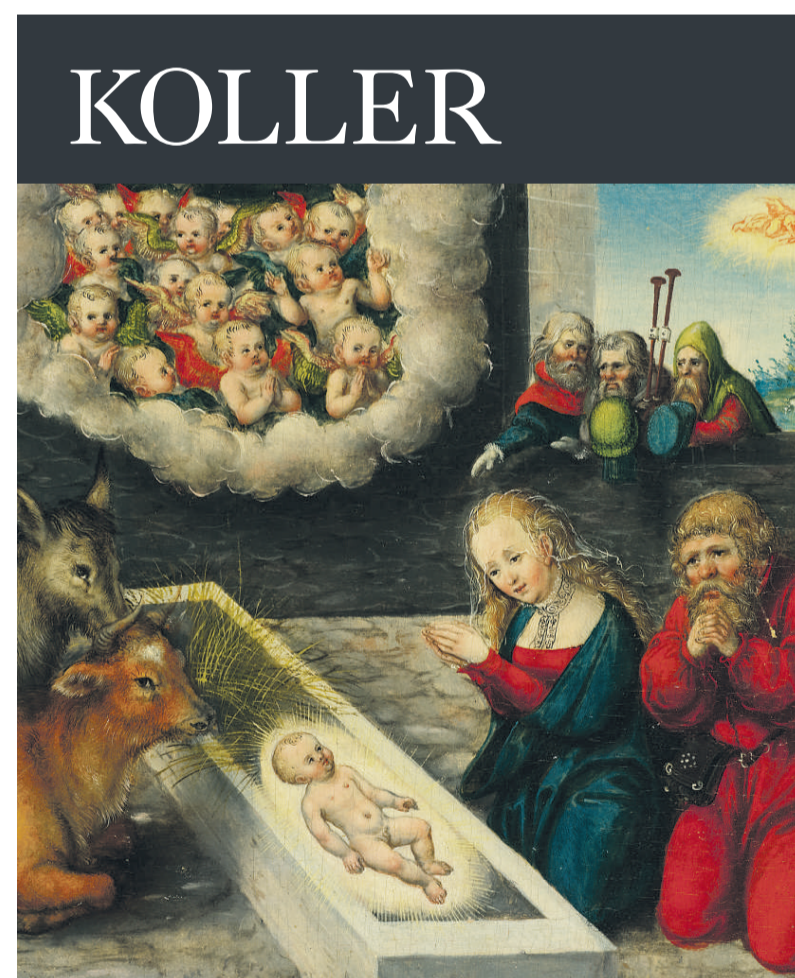
1994 hatten Thomas von Salis und Laszlo von Vertes ihre Kräfte gebündelt. Fortan firmierte man in Zürich und Salzburg unter Galerie Salis & Vertes und gastierte mit dem auf deutsche und französische Kunst der klassischen Moderne spezialisierten Programm auf internationalen Messen. Seit Oktober geht man beruflich getrennte Wege, wiewohl das zeitgleiche Teilnahmen an Kunstmessen nicht ausschließt: Bei den *Munich Highlights* (8.–13.11.) bespielen Thomas Salis Art & Design und Galerie von Vertes ihre Kojen in der Münchener Residenz erstmals nach zwei Jahrzehnten ganz individuell. (kron)

**Meisterlicher Tippfehler**

Die hierzulande in Auktionshäusern erzielten Umsätze liegen meist deutlich unter den an Marktplätzen in London oder New York erzielten – etwa auch im Segment Alter Meister. Jedoch ganz so dramatisch wie vergangene Woche an dieser Stelle (*„Pinkelwettbewerb der Metropolen“*) berichtet, war die Situation gegenwärtig nicht. Nun ohne Tippfehler: Im Zuge der dritten Auktionswoche (14.–16.10.) des Dorotheums steuerten Gemälde Alter Meister 7,9 Millionen Euro (nicht bloß 1,9 Millionen) zur Wochenbilanz (13,19 Mio.) bei. (kron)

**Antal Post de Bekessys Sammlung wird versteigert**

Im Vorfeld der Auktion „19th Century European Paintings“ (20. 11.) in London präsentiert Sotheby's in der Wiener Niederlassung (Herrengasse 5, 1010 Wien) am 6. und 7. November (10.00–18.00 Uhr) eine Vorschau: u. a. Rudolf von Alts Aquarell mit dem Blick auf Sankt Peter in Rom oder Robert Russ' auf Leinwand verewigtes idyllisches Motiv aus Südtirol. Sie stammen aus der Sammlung von Antal Post de Bekessy, die in den nächsten Monaten in Paris und London von Sotheby's versteigert wird. (kron)



LUCAS CRANACH d. Ä. Anbetung Christi. Verkauft für CHF 1,18 Mio.

**Expertentag in Wien, 15. November 2013**

Unsere Spezialisten für **Gemälde Alter Meister** und des **19. Jahrhunderts** schätzen Ihre Kunstwerke in Wien.

Für eine Terminvereinbarung wenden Sie sich bitte an Frau Karoline Weser  
Tel. +41 44 445 63 35 · weser@kollerauktionen.ch

www.kollerauktionen.com

Koller Auktionen Zürich · Tel. +41 /44 445 63 63 · office@kollerauktionen.com