

Galeries in hedendaagse beeldende kunst 2010

drs. W.D.M. van der Valk

Zoetermeer, november 2010

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Nederlandse Galerie Associatie (NGA) dankzij bijdragen van de Mondriaan Stichting en het Ministerie van OCW.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Inleiding	7
2 Voorwoord van de NGA	9
3 De branche in cijfers	11
3.1 Kenmerken van de galerie zelf	11
3.2 Exposities	17
3.3 Verkoopbevordering	18
3.4 Relatie tot kunstenaars	25
3.5 Werkgelegenheidsaspecten	26
3.6 Omzet en effecten van de recessie op de omzet	30
3.7 Omzetsamenstelling	33
3.8 Brutomarge en bedrijfsresultaat	35
3.9 Problemen	37

Samenvatting

Aantal galerie-ondernemingen licht afgenomen; wel meer nevenvestigingen

In 2010 telt Nederland circa 555 actieve galeries op het gebied van hedendaagse, dat wil zeggen na 1945 vervaardigde, beeldende kunst. Het aantal galerieondernemingen is tussen 2006 en 2010 iets afgenomen, maar het aandeel galeries met meer dan 1 vestiging is in die periode wel licht toegenomen. 165 van de 555 galeries zijn aangesloten bij de brancheorganisatie Nederlandse Galerie Associatie (NGA).

Verschuiving naar situering in een landelijke omgeving

Driekwart van de galeries van NGA-leden is gesitueerd in een stedelijke omgeving. Bij de niet-leden is dat ongeveer de helft. Heel opvallend is de grote verschuiving tussen 2006 en 2010 van een situering in een stedelijke omgeving naar die in een landelijke omgeving: van 33% in 2006 naar 41% in 2010.

Werkgelegenheid flink toegenomen

In januari van 2010 telde de galeriebranche ruim 1.300 werkzame personen, een kleine 300 meer dan vier jaar daarvoor. Vooral het belang van parttime arbeid is toegenomen, waarbij de werkgelegenheid omgerekend in volledige arbeidsjaren uitkwam op 860, tegenover 715 in 2006.

Galeries zijn qua werkgelegenheid overwegend zeer kleinschalig: in zo'n driekwart van de galeries werken niet meer dan twee personen. Niettemin is er ten opzichte van vier jaar geleden wel sprake van enige schaalvergroting. Vooral het aantal galeries waar 4 of 5 personen werken is toegenomen.

Brancheomzet valt in 2009 scherp terug

Na een forse stijging van bijna 40% over de periode 2005-2008, daalde de brancheomzet van 2008 op 2009 met ongeveer 15% naar circa 120 miljoen euro exclusief BTW. Voor 2010 wordt een stabilisatie verwacht.

De gemiddelde omzet van NGA-leden bedroeg in 2009 circa 375.000 euro exclusief BTW, die van niet-leden ongeveer 150.000 euro.

Recessie grote boosdoener omzetsdaling

Een kwart van de galeriehouders denkt dat de huidige economische recessie 11 tot 25% aan omzet heeft gekost. Een op de vijf is zelfs van mening dat de omzet daardoor met 26 tot 50% achter is gebleven.

Beursdeelname sterk toegenomen

In 2009 nam 45% van de galeries deel aan een of meer beurzen, tegen 34% in 2005. NGA-leden zijn beduidend vaker op beurzen te vinden dan niet-leden. In 2009 was bij de onderzochte galeries 'Art Amsterdam' de beurs met de hoogste deelname, gevolgd door de 'Open Art Fair Utrecht' en 'Art Rotterdam'.

Financiering met KunstKoop en de Nationale Kunst Koop

Twee belangrijke financieringsinstrumenten die tot doel hebben om de drempel voor aankoop van kunst te verlagen, zijn de KunstKoop en de Nationale Kunst Koop.

KunstKoop is een initiatief van de Mondriaan Stichting. KunstKoop houdt in dat de aanschafprijs – renteloos – in 36 maandelijkse termijnen kan worden afbetaald. De helft van de NGA-leden werkt met de KunstKoop van de Mondriaan Stichting, tegen een op de vijf niet-leden.

De Nationale Kunst Koop is een soortgelijke regeling, die vanuit een particuliere organisatie is geïnitieerd, waarbij echter de financieringskosten van de regeling door de galerie zelf worden betaald. Een op de vijf NGA-leden werkt met de Nationale Kunst Koop. Onder niet-leden is dat een kleine tien procent.

Veel galleries met website, Internetverkoop nog bescheiden

Het aantal galleries met een eigen website is in de afgelopen 4 jaar met een kleine twintig procent toegenomen en ligt nu op ruim 90% van het totaal. Het belang van kunstankopen via het Internet is over het algemeen nog gering, maar sommige galleries realiseren zo toch al meer dan 10% van hun omzet.

Problematiek in de branche sterk toegenomen

Aan de galeriehouders is zowel in 2006 als in 2010 gevraagd naar de problemen die zij ervaren. Daarbij zijn in 2006 en in 2010 dezelfde punten aan de orde gesteld. Opmerkelijk is dat in 2010 *voor alle onderscheiden probleemgebieden* meer ondernemers lichte tot grote problemen ervaren dan in 2008. Geconcludeerd kan worden dat de algehele 'probleemdruk' die galeriehouders ervaren in de afgelopen periode duidelijk groter is geworden.

Evenals in het vorige onderzoek scoort 'omzet' ook nu als meestgenoemd 'groot probleem' (30% van de galleries). Dit probleem weegt nu duidelijk nog zwaarder dan 4 jaar geleden.

'Ontwikkelingen in het overheidsbeleid' en 'financiering' zijn als probleemveld sterk, respectievelijk zeer sterk toegenomen. Dat laatste zal, gegeven de economische ontwikkelingen, niet verbazen.

Administratieve lasten knellen in 2010 voor meer ondernemers dan in 2008 licht tot sterk, ondanks overheidsmaatregelen om de administratieve lasten te verminderen.

Opmerkelijk is verder de toegenomen mate waarin bedrijven het aantrekken van bekwaam personeel als een probleem zien. Dit kan enerzijds het gevolg zijn van het feit dat nu veel meer bedrijven personeel in loondienst hebben, maar mogelijk ook van de eisen die aan het personeel gesteld worden.

Langzaam maar zeker lijkt ook de vergrijzing van de branche een weerslag te hebben op de ervaren problemen wat betreft bedrijfsopvolging. Gaf vier jaar geleden nog 5% aan dit als een klein of groter probleem te zien, nu is het percentage opgelopen tot 14%.

1 Inleiding

In dit rapport wordt verslag gedaan van het door EIM uitgevoerde onderzoek naar de structuur van de Nederlandse galeries die actief zijn op het gebied van de hedendaagse, dat wil zeggen na 1945 vervaardigde, beeldende kunst. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Nederlandse Galerie Associatie (NGA) en is mogelijk gemaakt dankzij bijdragen van het Ministerie van OCW en van de Mondriaan Stichting. De in dit rapport opgenomen informatie is gebaseerd op een enquête, ten behoeve waarvan een adressenbestand is opgebouwd op basis van:

- het ledenbestand van de NGA,
- adressenmateriaal van niet-leden dat is aangeleverd door de NGA,
- een steekproef uit de als 'kunstgaleries- en expositieruimten' bij de Kamer van Koophandel ingeschrevenen.

De galeries zijn in het voorjaar van 2010 telefonisch benaderd, nadat aan hen een schriftelijke vooraankondiging was gestuurd. Van diegenen waarmee het mogelijk was om binnen de veldwerkperiode contact te hebben, was 71% bereid om aan het onderzoek mee te werken.

In dit rapport zijn de gegevens van 140 geënquêteerde bedrijven verwerkt. Op basis van de omvang van de adressenbestanden en de informatie die de uitvoering van het veldwerk (ook over de non-respondenten) opleverde, is een inschatting gemaakt van de 'brancheomvang' in termen van het aantal *actieve* galeries. Dit maakte het, samen met de grote deelnamebereidheid, mogelijk om een in hoge mate representatief beeld van deze aanbieders van hedendaagse beeldende kunst te schetsen.

Het onderzoek waarvan in dit rapport verslag wordt gedaan, is deels een update van een structuuronderzoek onder galeries en kunstuitlenen waarvan het rapport in maart 2007 is uitgebracht. Hierdoor is het mogelijk om voor de belangrijkste kengetallen de ontwikkeling te schetsen die zich in de afgelopen vier jaar heeft voorgedaan.

Op verzoek van de NGA is er in de rapportage niet alleen een link gelegd naar het onderzoek van vier jaar geleden, maar wordt er ook een onderscheid gemaakt tussen NGA-leden en niet-NGA-leden (iets wat in het onderzoek van 2006 niet is gebeurd; daar lag het accent op verschillen tussen galeries en kunstuitlenen).

Het onderzoek is begeleid door een commissie waarin zitting hadden: Guus Broos, Jeroen Dijkstra en Karine Verloren van Themaat.

2 Voorwoord van de NGA

In 2006 werden voor de eerste keer een structuuronderzoek en een meting uitgevoerd onder Nederlandse galeries en kunstuitlenen (het rapport is verschenen in 2007).

Het bestuur van de NGA is van mening dat dit onderzoek waarde heeft als het periodiek wordt herhaald. Pas dan kan door vergelijking worden beoordeeld hoe veranderingen in de branche optreden.

Reden om het onderzoek dit jaar te herhalen, is om recente feitelijke informatie te verkrijgen over de bedrijven die hedendaagse kunst aanbieden, met accenten op nieuwe ontwikkelingen van de laatste vier jaar: beurzen, gebruik van Internet, internationalisering, economische recessie en het gebruik van financieringsregelingen.

Het belang van een brancheonderzoek is drieledig:

1. het verkrijgen van inzicht in en het beschikbaar stellen van referentiecijfers aan ondernemers, werkzaam in de branche;
2. het verstrekken van valide informatie over de branche in de relatie tussen de individuele ondernemer met mogelijke financiers of kandidaten die het bedrijf willen overnemen;
3. het ondersteunen van het beleid van de branche naar overheden en fondsen en vice versa.

De resultaten van dit onderzoek zijn voor galeriehouders, onderzoekers en studenten van belang om een duidelijk inzicht te krijgen in vraag en aanbod van de markt voor bemiddeling van hedendaagse beeldende kunst. Het onderzoek zal gebruikt worden voor verdere professionalisering van de branche. De NGA is de Mondriaan Stichting en het Ministerie van OCW erkentelijk voor hun projectsubsidie.

Parallel aan het onderhavige door EIM onder aanbieders uitgevoerde onderzoek is door Motivaction International een marktonderzoek onder afnemers uitgevoerd. Beide rapporten zijn op aanvraag verkrijgbaar via de website van de NGA.

In het eerste kwartaal van 2009 heeft de NGA zelf een onderzoek onder haar 172 leden uitgevoerd. Hierbij bedroeg het aantal respondenten 82. Meer dan 40% van de ondervraagden geeft aan dat de omzet in 2008 ten opzichte van 2007 is gedaald, met een gemiddelde van 25%. Bij 26% is de omzet gelijk gebleven. 58% van de ondervraagden geeft aan dat de omzet over het 1^e kwartaal van 2009 ten opzichte van het 1^e kwartaal van 2008 is gedaald, met een gemiddelde van 35%. Daaruit heeft de NGA geconcludeerd dat over de jaren 2007 tot 2010 de recessie tot een omzetsdaling van gemiddeld 25% heeft geleid. Deze daling kan slechts ten dele door een omzetstijging in 2010 goedge maakt worden. De NGA ziet daarom in de komende jaren een voortdurende achterstand van de omzet in de orde van 15%.

Guus Broos

Voorzitter NGA

3 De branche in cijfers

3.1 Kenmerken van de galerie zelf

3.1.1 Aantal galeriers

In 2010 telt Nederland circa 555 actieve¹ galeriers² op het gebied van hedendaagse, dat wil zeggen na 1945 vervaardigde, beeldende kunst (zie tabel 1). Het aantal galerieondernemingen is tussen 2006 en 2010 iets afgenomen, maar het aandeel galeriers met meer dan 1 vestiging is in die periode toegenomen, van 10% naar 15%.

Tabel 1 Aantal galeriers (ondernemingen)

<i>omschrijving</i>	<i>aantal galeriers 2010</i>	<i>aantal galeriers 2006</i>
NGA-leden	165	n.b.
niet-NGA-leden	390	n.b.
Totaal	555	580

Bron: EIM, 2010.

3.1.2 Leeftijd van de galeriers

De leeftjidsverdeling van de galeriers vertoont een gelijkmatige spreiding. Ten opzichte van vier jaar geleden is de gemiddelde leeftijd met een paar jaar toegenomen. Hierbij passen twee kanttekeningen: de in tabel 2 opgenomen gemiddelde leeftijden zijn afgerond op een heel jaar. Hierdoor kan een verschil iets groter lijken dan dat het feitelijk is. Ook telt Nederland een aantal zeer oude galeriers, die de gemiddelde leeftijd sterk beïnvloeden.

¹ Het betreft hier galeriers die daadwerkelijk in bedrijf zijn en dus geen 'slapend bestaan' leiden.

² Een galerie is een bedrijf waar exposities van beeldende kunst worden georganiseerd met de bedoeling deze te verkopen. Een belangrijk verschil met een kunsthandel is, dat een kunsthandel de werken meestal eerst zelf heeft ingekocht, terwijl een galerie veelal werken exposeert die nog in eigendom zijn van de kunstenaars die zij vertegenwoordigt. De kunstenaars geven hun werk aan de galerie dus zogenoemd 'in consignatie' (Bron: Wikipedia.nl).

Tabel 2 Leeftijd van de galeries

<i>leeftijd</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
0 t/m 2 jaar	2	11	8	14
3 t/m 5 jaar	13	6	8	11
6 t/m 10 jaar	12	23	20	20
11 t/m 15 jaar	13	17	16	12
16 t/m 20 jaar	18	12	14	24
21 t/m 25 jaar	21	14	16	8
meer dan 25 jaar	21	17	18	11
totaal	100	100	100	100
in jaren				
gemiddelde leeftijd	20	16	17	14

Bron: EIM, 2010.

3.1.3 Wijze waarop de galerie in eigendom is verkregen

Het overgrote deel van de galeries is door de huidige eigenaar zelf opgericht. Ten opzichte van vier jaar geleden is er op dat punt echter wel sprake van een lichte daling, die een tegenhanger heeft in het grotere aandeel 'van een andere partij' overgenomen galeries (zie tabel 3).

Tabel 3 Wijze waarop de galerie in eigendom is verkregen

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
zelf opgericht	80	88	86	91
overgenomen van familie	6	2	3	4
overgenomen van vroegere werkgever	4	5	1	1
overgenomen van andere partij	10	0	7	3
anders	0	3	2	1
weet niet	0	2	1	0
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.1.4 Huisvesting

Driekwart van de galeries van NGA-leden is gesitueerd in een stedelijke omgeving. Bij de niet-leden is dat ongeveer de helft. Heel opvallend is de grote verschuiving tussen 2006 en 2010 van een situering in een stedelijke omgeving naar die in een landelijke omgeving (zie tabel 4). Ruim 35% van alle galeries is

gevestigd in de vier grote steden (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht), waarvan bijna twee derde deel in Amsterdam.

Tabel 4 Situering van (de hoofdvestiging van) de galerie

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
gesitueerd in een stedelijke omgeving	74	52	59	67
gesitueerd in een landelijke omgeving	26	48	41	33
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Net als vier jaar geleden beschikken bijna alle galeries over een vaste expositieruimte. Opvallend is de sterke toename van het aantal galeries met een beeldentuin (zie tabel 5).

Tabel 5 Huisvestingsfaciliteiten waarover de galerie beschikt (meerdere antwoorden mogelijk)

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
vaste expositieruimte	98	95	96	95 ¹
migrerende expositieruimte	19	5	9	n.b.
stock of magazijn	82	55	63	73
receptie of balie	27	27	27	25
beeldentuin	35	33	33	18
uitleenruimte	16	7	10	12
nog een andere ruimte	30	29	29	28

Bron: EIM, 2010.

Iets meer dan de helft van de galeries beschikt over een vaste expositieruimte die in oppervlakte varieert van 25 tot 150 vierkante meter. De doorsnee-oppervlakte ligt in 2010 hoger dan in 2006 (zie tabel 6).

¹ 2006: *expositieruimte*

Tabel 6 Oppervlakte van de vaste expositieruimte

<i>oppervlakte van de vaste expositieruimte in m²</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006¹</i>
	in procenten van het aantal galeries			
geen expositieruimte	2	5	4	5
tot 25	0	7	5	4
25 tot 50	7	12	10	20
50 tot 75	10	14	13	11
75 tot 100	11	8	9	11
100 tot 150	24	21	22	18
150 tot 200	15	6	9	14
200 tot 250	4	4	4	3
250 tot 300	7	2	3	3
300 tot 400	9	5	6	5
400 tot 500	4	9	8	3
500 of meer	7	5	6	2
weet niet	0	2	1	1
totaal	100	100	100	100
	in vierkante meters			
doorsnee-oppervlakte	100-150	100-150	100-150	75-100

* *De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. Bijvoorbeeld: in de reeks van 15 getallen 1,2,2,2,3,3,4,4,4,5,6,6,6,7,8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen, waaronder de beschouwing van omzetten, geeft de doorsneewaarde een beter beeld van 'wat te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundige gemiddelde, dat sterk beïnvloed kan worden door uitschieters.*

Bron: EIM, 2010.

3.1.5 Openstelling

Tussen de individuele galeries onderling varieert het aantal openstellingsuren per week sterk. Het gemiddelde aantal ligt op 24 uur per vestiging (zie tabel 7).

¹ 2006: vaste expositieruimte

Tabel 7 Aantal openstellingsuren per week *per vestiging*

<i>aantal uren per week geopend</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
t/m 10	6	11	10	n.b.
11 t/m 20	16	41	39	n.b.
21 t/m 30	58	23	27	n.b.
31 t/m 40	14	18	18	n.b.
meer dan 40	6	7	6	n.b.
totaal	100	100	100	
in uren				
gemiddeld aantal openstellingsuren per week <i>per vestiging</i>	25	24	24	n.b.
doornee aantal openstellingsuren per week <i>per vestiging</i>	24	20	22	n.b.

Bron: EIM, 2010.

Iets minder dan de helft van de galeries heeft in de afgelopen 3 jaar het wekelijkse aantal openstellingsuren gewijzigd. Verruiming van de openstellingsduur en inperking daarvan houden elkaar in evenwicht (zie tabel 8).

Tabel 8 Ontwikkeling van het aantal openstellingsuren per week in de afgelopen 3 jaar

<i>ontwikkeling openstellingsduur</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries dat 3 jaar of langer bestaat				
met 4 uur of meer toegenomen	14	22	19	n.b.
toegenomen, maar met minder dan 4 uur	9	0	3	n.b.
ongeveer gelijk gebleven	60	58	58	n.b.
afgenomen, maar met minder dan 4 uur	0	2	2	n.b.
met 4 uur of meer afgenomen	17	18	18	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.1.6 Aantal bezoekers

Niet alleen het aantal openstellingsuren, maar ook het gemiddelde aantal bezoekers per week verschilt van galerie tot galerie sterk. Een relatie tussen het aantal openstellingsuren en het aantal bezoekers ligt daarbij voor de hand. Het gemiddelde wekelijkse aantal bezoekers bedraagt circa 50. Bij de NGA-leden ligt het aantal hoger dan bij de niet-leden (zie tabel 9).

Tabel 9 Aantal bezoekers per week *per vestiging*

<i>aantal bezoekers per week</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
t/m 15	16	31	26	n.b.
16 t/m 25	18	24	22	n.b.
26 t/m 50	38	25	29	n.b.
51 t/m 75	11	4	7	n.b.
meer dan 75	17	16	16	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
gemiddeld aantal bezoekers per week <i>per vestiging</i>	57	46	49	n.b.
doorsnee aantal bezoekers per week <i>per vestiging</i>	40	23	30	n.b.

Bron: EIM, 2010

Bij ruim twee derde van de galeries is het gemiddelde aantal bezoekers per week gewijzigd. Per saldo wijzen de cijfers in tabel 10 op een lichte afname van het aantal bezoekers.

Tabel 10 Ontwikkeling in het gemiddelde aantal bezoekers per week in de afgelopen 3 jaar (2007-2010)

<i>aantal bezoekers per week is:</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries dat 3 jaar of langer bestaat				
sterk toegenomen	8	12	11	n.b.
licht toegenomen	16	22	20	n.b.
ongeveer gelijk gebleven	22	34	30	n.b.
licht afgenomen	31	13	19	n.b.
sterk afgenomen	23	16	18	n.b.
weet niet/wil niet zeggen	0	3	2	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.2 Exposities

3.2.1 Jaarlijks aantal expositieperiodes

Zo'n driekwart van de galleries kent 3 t/m 8 expositieperiodes per jaar (zie tabel 11).

Tabel 11 Aantal expositieperiodes per jaar

<i>aantal expositieperiodes per jaar</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galleries				
1 of 2	1	11	8	n.b.
3 of 4	14	21	19	n.b.
5 of 6	27	32	30	n.b.
7 of 8	39	23	28	n.b.
9 of 10	9	7	8	n.b.
meer dan 10	10	6	7	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

De tabellen 12, 13 en 14 geven inzicht in het jaarlijkse aantal solo- en groepsexposities en de aantallen kunstenaars die doorgaans aan de groepsexposities deelnemen.

Tabel 12 Aantal solo-exposities per jaar

<i>aantal solo-exposities per jaar</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galleries				
0 (geen solo-exposities)	11	23	20	n.b.
1	8	9	8	n.b.
2	1	11	8	n.b.
3	10	10	10	n.b.
4	22	7	11	n.b.
5	12	11	12	n.b.
6	14	18	16	n.b.
7 t/m 10	18	8	11	n.b.
meer dan 10	4	3	4	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

Tabel 13 Aantal groepsexposities per jaar

<i>aantal groepsexposities per jaar</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
0 (geen groepsexposities)	18	18	18	n.b.
1	19	31	27	n.b.
2	24	15	18	n.b.
3	10	6	7	n.b.
4	7	9	9	n.b.
5	4	7	6	n.b.
6	5	4	4	n.b.
7 t/m 10	12	7	9	n.b.
meer dan 10	1	3	2	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

Tabel 14 Aantal kunstenaars dat doorgaans aan de groepsexposities deelneemt

<i>aantal kunstenaars</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries met groepsexposities				
2	16	17	17	n.b.
3	21	16	17	n.b.
4	17	22	21	n.b.
5	10	10	10	n.b.
6 t/m 10	29	22	24	n.b.
meer dan 10	7	13	11	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.3 Verkoopbevordering

3.3.1 Website

Het aantal galeries met een eigen website is in de afgelopen 4 jaar met 15 procentpunten toegenomen en ligt nu op ruim 90% van het totaal (zie tabel 15). Het belang van kunstaankopen via het Internet is over het algemeen nog gering, maar sommige galeries realiseren zo toch al meer dan 10% van hun omzet.

Tabel 15 Website

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
<i>beschikt over een eigen website</i>				
ja	96	92	93	78
nee	4	8	7	22
totaal	100	100	100	100
<i>beschikt over een website met mogelijkheden voor het aankopen van kunst</i>				
ja	33	38	36	n.b.
nee	67	62	64	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>percentage van de voorraad kunstwerken dat op de website vermeld staat</i>				
0 (inclusief geen website)	8	19	16	n.b.
2 t/m 24	35	23	26	n.b.
25 t/m 49	13	13	13	n.b.
50 t/m 74	22	11	15	n.b.
75 t/m 99	17	15	15	n.b.
100	5	19	15	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>percentage van de omzet afkomstig van aankopen via de website</i>				
0 (inclusief geen website en geen verkopen via de website)	77	71	73	n.b.
1 t/m 5	17	15	15	n.b.
6 t/m 10	3	3	3	n.b.
11 of meer	3	11	9	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
in procenten van de omzet				
<i>gemiddeld omzetpercentage dat afkomstig is van verkopen via de website</i>	1,5	4,6	3,0	n.b.
<i>bijwerken van de website gebeurt</i>				
in procenten van het aantal galeries met een eigen website				
geheel zelf	60	54	56	n.b.
deels zelf, deels door anderen	18	11	13	n.b.
geheel door anderen	22	35	31	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.3.2 Beursdeelname

In 2009 was beursdeelname toegenomen van 34% naar 45% van de galeries. NGA-leden zijn beduidend vaker op beurzen te vinden dan niet-leden. De beurs met de hoogste deelname in 2009 was Art Amsterdam, gevolgd door de Open Art Fair Utrecht en Art Rotterdam (zie tabel 16).

De deelname aan beurzen is niet voor alle galeries zondermeer mogelijk. De meeste van de beurzen hanteren selectiecriteria, die gelden ongeacht het lidmaatschap van een (branche- of kunst)organisatie.

Tabel 16 Beursdeelname en beurzen waaraan in 2009 is deelgenomen (meerdere antwoorden mogelijk); tevens beursdeelname in 2005

<i>beursdeelname/beurs</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2009</i>	<i>totaal 2005</i>
	in procenten van het aantal galeries			
beursdeelname in 2009	71	34	45	n.b.
geen beursdeelname in 2009	29	66	55	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
Art Amsterdam	41	5	16	12
Art Rotterdam	22	7	12	7
Holland Art Fair	x	x	x	5
Open Art Fair Utrecht	18	11	13	n.b.
Pan Amsterdam	10	5	7	n.b.
Tefaf	1	5	4	n.b.
Realisme Amsterdam	11	3	5	n.b.
andere beurzen in Nederland	23	16	18	19
beurzen buiten Nederland	29	14	18	6
beursdeelname in 2005	n.b.	n.b.	n.b.	34
geen beursdeelname in 2005	n.b.	n.b.	n.b.	66
totaal	n.b.	n.b.	n.b.	100

Bron: EIM, 2010.

Als 'andere beurzen buiten Nederland' wordt een veelheid aan evenementen genoemd in veel verschillende steden waaronder Parijs, Londen, New York en Brussel.

De drie meest genoemde 'zeer belangrijke' redenen voor beursdeelname zijn, in afnemende volgorde van belang: 'het trekken van nieuwe klanten', 'het vergroten van de winstgevendheid van de galerie' en 'algemene promotie' (zie tabel 17).

Tabel 17 Redenen voor beursdeelname

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries met beursdeelname				
<i>het bevorderen van de reputatie van de galerie</i>				
zeer belangrijk	53	41	47	n.b.
tamelijk belangrijk	39	52	45	n.b.
tamelijk onbelangrijk	6	0	3	n.b.
geheel onbelangrijk	2	7	5	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>algemene promotie</i>				
zeer belangrijk	57	49	53	n.b.
tamelijk belangrijk	41	51	46	n.b.
tamelijk onbelangrijk	0	0	0	n.b.
geheel onbelangrijk	2	0	1	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>het trekken van nieuwe klanten</i>				
zeer belangrijk	74	83	79	n.b.
tamelijk belangrijk	26	17	21	n.b.
tamelijk onbelangrijk	0	0	0	n.b.
geheel onbelangrijk	0	0	0	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>relatieonderhoud met bestaande klanten</i>				
zeer belangrijk	50	31	40	n.b.
tamelijk belangrijk	40	36	38	n.b.
tamelijk onbelangrijk	10	26	18	n.b.
geheel onbelangrijk	0	7	4	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>het aangaan en onderhouden van een internationaal netwerk</i>				
zeer belangrijk	29	26	28	n.b.
tamelijk belangrijk	31	32	31	n.b.
tamelijk onbelangrijk	20	41	31	n.b.
geheel onbelangrijk	15	1	8	n.b.
weet niet/wil niet zeggen	5	0	2	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>het bevorderen van de relatie met kunstenaars</i>				
zeer belangrijk	25	24	25	n.b.
tamelijk belangrijk	39	39	38	n.b.
tamelijk onbelangrijk	19	5	12	n.b.
geheel onbelangrijk	17	32	25	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
<i>het vergroten van de winstgevendheid van de galerie</i>				
zeer belangrijk	54	73	64	n.b.
tamelijk belangrijk	32	23	27	n.b.
tamelijk onbelangrijk	10	1	5	n.b.
geheel onbelangrijk	4	2	3	n.b.
weet niet/wil niet zeggen	0	1	1	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.3.3 KunstKoop, Nationale Kunst Koop en andere financieringsinstrumenten

Twee belangrijke financieringsinstrumenten die tot doel hebben om de drempel voor aankoop van kunst te verlagen, zijn de KunstKoop¹ en de Nationale Kunst Koop².

KunstKoop is een initiatief van de Mondriaan Stichting. KunstKoop impliceert dat de aanschafprijs – renteloos – in 36 maandelijkse termijnen kan worden afbetaald. De Mondriaan Stichting wil met de KunstKoop de particuliere markt versterken en de verkoop van hoogwaardige beeldende kunst bevorderen. De Mondriaan Stichting stelt voor deelname aan de KunstKoop criteria voor kwaliteit. Daarnaast geldt dat mogelijk niet alle aanvragen kunnen worden gehonoreerd in verband met de beschikbare middelen. De toelatingscriteria tot KunstKoop komen, aldus de NGA, in hoge mate overeen met de lidmaatschapseisen van de NGA.

De Nationale Kunst Koop is een soortgelijke regeling die vanuit een particuliere organisatie is geïnitieerd, waarbij echter de financieringskosten van de regeling door de galerie zelf worden betaald.

Naast deze wijdverspreide arrangementen komen in de branche ook financieringsinstrumenten voor die door individuele galeries zelf zijn ontwikkeld en, al dan niet in combinatie met KunstKoop of Nationale Kunst Koop, worden toegepast. Zie verder tabel 18.

¹ <http://www.dekunstkoop.nl/>

² <http://www.nationalekunstkoop.nl/>

Tabel 18 KunstKoop en andere financieringsinstrumenten

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
<i>werkt met de KunstKoop van de Mondriaan Stichting</i>				
ja	49	19	27	21
nee	51	81	73	79
totaal	100	100	100	100
<i>werkt met de Nationale Kunst Koop</i>				
ja	19	8	11	n.b. ¹
nee	81	92	89	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>werkt met een ander financieringsinstrument dan KunstKoop of Nationale Kunst Koop</i>				
ja	49	23	31	29
nee	51	77	69	71
totaal	100	100	100	100
<i>werkt met een ander financieringsinstrument naast KunstKoop of Nationale Kunst Koop</i>				
ja	35	28	12	3
nee	65	72	88	97
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.3.4 Overige verkoopbevorderende maatregelen

Vrijwel alle galeries hebben in het afgelopen jaar een of meer verkoopbevorderende activiteiten ondernomen zoals opgenomen in tabel 19. Zeer hoog scoren 'het bouwen van een goede website', 'het uitvoeren van gerichte mailings per e-mail' en 'het uitvoeren van gerichte mailings per post'. Onder de rubriek 'andere activiteiten' worden het meest 'beursdeelname' (zie ook tabel 16) en het adverteren in kunstbladen genoemd.

¹ De Nationale Kunst Koop bestond destijds nog niet

Tabel 19 Verkoopbevorderende activiteiten die in het afgelopen jaar zijn uitgevoerd; meerdere antwoorden mogelijk

<i>omschrijving</i>	<i>in procenten van het aantal galeries</i>			
	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
adverteren in huis-aan-huisbladen	33	32	32	32
plaatsen van advertenties in dagbladen	39	30	32	44
adverteren in de Gouden Gids	13	12	13	27
huis-aan-huis verspreiden van folders	18	19	19	13
uitvoeren van gerichte mailings per post	88	61	69	66
uitvoeren van gerichte mailings per e-mail	91	69	76	52
sponsoren van verenigingen of evenementen	31	30	30	29
opbellen van potentiële klanten	71	34	45	45
bezoeken van potentiële klanten	66	23	36	40
plaatselijke of regionale acties, zoals galerieroutes	58	63	61	55
onder de aandacht brengen van de KunstKoop van de Mondriaan Stichting	41	16	23	12
onder de aandacht brengen van andere financieringsinstrumenten, zoals de Nationale Kunst Koop	25	12	16	n.b.
bouwen van een goede website	94	85	88	n.b.
organiseren van voordrachten of lezingen	65	35	44	n.b.
(nog) andere activiteiten	61	51	54	n.b.
geen van deze activiteiten	0	2	1	5

Bron: EIM, 2010.

3.4 Relatie tot kunstenaars

Ongeveer een op de vijf galeries heeft een of (soms veel) meer kunstenaars onder contract (zie tabel 20).

Tabel 20 Aantal kunstenaars dat de galerie onder contract heeft

<i>aantal</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
geen	70	82	79	n.b.
1 t/m 5	4	7	6	n.b.
6 t/m 10	7	2	3	n.b.
11 t/m 15	5	2	3	n.b.
16 t/m 20	7	2	3	n.b.
meer dan 20	7	5	6	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.4.1 Investerings in de exposerende kunstenaars

Veel galeries, vooral onder NGA-leden, investeren op enige of meer manieren in de kunstenaars die bij hen exposeren, zoals genoemd in tabel 21.

Tabel 21 Wijze(n) waarop de galerie investeert in de exposerende kunstenaars (meerdere antwoorden mogelijk)

<i>aantal</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
inkoop van kunstwerken	58	29	38	n.b.
voorfinanciering van materiaal-kosten	44	13	22	n.b.
voorfinanciering van inlijstingen	62	26	37	n.b.
een vast bedrag per maand, als voorfinanciering van de jaaromzet van de kunstenaar	6	0 ¹	2	n.b.
bekostiging van uitgaven van catalogus of boek	76	36	48	n.b.
fotograferen van kunstwerken door een beroepsfotograaf	46	37	40	n.b.
geen van deze	8	37	28	n.b.

Bron: EIM, 2010.

¹ Minder dan 0,5%.

3.4.2 Percentage van de opbrengst van de verkochte werken dat de kunstenaars doorgaans ontvangen

Bij 90% van de NGA-leden ontvangt de kunstenaar bij verkoop van een kunstwerk tussen de 40 en 60% van de opbrengst. Bij niet-leden is de spreiding groter en keert bijna een derde deel 60 tot 80% uit (zie tabel 22).

Tabel 22 Percentage van de opbrengst dat de kunstenaars doorgaans ontvangen

<i>percentage</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
t/m 20	1	7	5	n.b.
21 t/m 40	5	5	5	n.b.
41 t/m 60	90	50	62	n.b.
61 t/m 80	4	30	22	n.b.
meer dan 80	0	8	6	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.4.3 Volgrecht

Momenteel kent het Auteursrecht het zogenaamde 'volgrecht'. Het Volgrecht geeft de kunstenaar het recht op een percentage van de verkoopprijs bij doorverkoop van kunstwerken boven de 3.000 euro. Blijkens tabel 23 kan bijna 40% van de galeries zich niet vinden in het Volgrecht.

Tabel 23 Mening over het Volgrecht

<i>mening</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
mee eens	47	47	47	n.b.
mee oneens	41	37	38	n.b.
weet niet/wil niet zeggen/geen mening	12	16	15	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.5 Werkgelegenheidsaspecten

3.5.1 Bedrijfsomvang in aantallen werkzame personen

Galeries zijn qua werkgelegenheid overwegend zeer kleinschalig: in zo'n driekwart van de galeries werken niet meer dan twee personen. Niettemin is er ten opzichte van vier jaar geleden wel sprake van enige schaalvergroting. Vooral het aantal galeries waar 4 of 5 personen werken, is toegenomen (zie tabel 24).

Tabel 24 Bedrijfsomvang in aantallen werkzame personen (per 1 januari 2010 en 1 september 2006)

<i>aantal werkzame personen</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
1	31	40	37	50
2	44	36	39	38
3	5	10	8	7
4 of 5	9	12	12	2
6 en meer	11	2	4	3
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.5.2 Brancheomvang in aantallen werkzame personen

In januari van 2010 telde de galeriebranche ruim 1.300 werkzame personen, een kleine 300 meer dan vier jaar daarvoor. Vooral het belang van parttime arbeid is toegenomen, waardoor de werkgelegenheid omgerekend in volledige arbeidsjaren uitkwam op 860, tegenover 715 in 2006.

Ten opzichte van 2009 daalde het aantal werkzame personen licht. Voor 2011 wordt een (verdere) toename verwacht.

In het voorjaar van 2010 had 7% van de galeries een of meer openstaande vacatures. Bij elkaar ging het daarbij om ongeveer 40 banen.

De toename van het aantal werkzame personen komt vrijwel geheel voor rekening van vrouwen, wat in lijn ligt met het hiervoor geconstateerde toegenomen belang van parttime arbeid.

Tabel 25 Aantal werkzame personen (september 2006, januari 2009 en januari 2010; verwachting voor januari 2011) en verdeling naar fulltime en parttime krachten (2010); werkgelegenheid 2006 en 2010, omgerekend naar volledige arbeidsjaren*

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in aantallen werkzame personen				
fulltimers (32 uur of meer per week)	270	275	545	495
parttimers (12 t/m 31 uur per week)	145	395	540	375
parttimers (minder dan 12 uur per week)	80	160	240	165
totaal	495	830	1.325	1.035
totaal september 2006	n.b.	n.b.	x	1.035
totaal januari 2009	540	820	1.360	x
totaal januari 2010	495	830	1.325	x
verwachting januari 2011	560	890	1.450	x
in volledige arbeidsjaren				
werkgelegenheid 2006	n.b.	n.b.	x	715
werkgelegenheid 2010	360	500	860	x

* *Alle aantallen afgerond op (veelvouden van) 5.*

Bron: EIM, 2010.

3.5.3 Verdeling van de werkgelegenheid naar geslacht en leeftijd

Evenals vier jaar geleden vormen 55- tot 65-jarigen de grootste groep werkenden binnen de branche, die daarmee een bovengemiddeld 'grijsgehalte' heeft (zie tabel 26).

Tabel 26 Aantal werkzame personen 2010 verdeeld naar geslacht en leeftijd*

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in aantallen werkzame personen				
vrouwen	310	505	815	545
mannen	185	325	510	490
totaal	495	830	1.325	1.035
leeftijd:				
t/m 24 jaar	20	30	50	25
25 t/m 34 jaar	90	60	150	90
35 t/m 44 jaar	115	115	230	180
45 t/m 54 jaar	115	285	400	295
55 t/m 64 jaar	120	235	355	345
65 jaar en ouder	35	105	140	100
totaal	495	830	1.325	1.035

* Alle aantallen afgerond op (veelvouden van) 5.

Bron: EIM, 2010.

3.5.4 Opleiding en werkervaring van de ondernemer

De algemene opleiding van de galeriehouders is opvallend hoog: bijna driekwart heeft een HBO- of universitaire opleiding voltooid (zie tabel 27).

Tabel 27 Hoogst voltooide algemene opleiding van de ondernemer

<i>opleiding</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeries				
lagere school, basisschool	0	0	0	n.b.
LBO, LTS, MAVO, MULO, VMBO	4	10	8	n.b.
MBO, MTS	4	6	5	n.b.
HAVO, VWO	10	14	13	n.b.
HBO, HTS	33	43	40	n.b.
universiteit	45	27	33	n.b.
anders/weet niet	4	0	1	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

Bijna de helft van de galeriehouders heeft een kunstopleiding gevolgd. Van de gespecificeerde opleidingen scoren de Kunstacademie en de studie kunst- of cultuurgeschiedenis het hoogst. Een op de vijf heeft 'een andere kunstacademie' gevolgd (zie tabel 28).

Tabel 28 Kunstopleiding(en) van de galeriehouder

<i>omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeriehouders				
<i>heeft een kunstopleiding gevolgd</i>				n.b.
ja	44	47	46	n.b.
nee	56	53	54	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.
<i>kunstopleiding(en) die gevolgd is/zijn</i>				
Kunstacademie	14	17	16	n.b.
kunst- of cultuurgeschiedenis	17	9	12	n.b.
cultuurmanagement	0	2	2	n.b.
Reinwardtacademie	2	0	1	n.b.
andere kunstacademie	12	26	22	n.b.

Bron: EIM, 2010.

De veelal gevorderde leeftijd van degenen die in de branche werken, wordt weerspiegeld door het aantal jaren werkervaring dat de galeriehouders in de kunstbranche hebben: bij ongeveer de helft is dat meer dan 20 jaar (zie tabel 29).

Tabel 29 Aantal jaren werkervaring binnen de kunstbranche

<i>aantal jaren werkervaring binnen de kunstbranche</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal galeriehouders				
0 t/m 2 jaar	1	2	2	n.b.
3 t/m 5 jaar	12	6	8	n.b.
6 t/m 10 jaar	8	16	13	n.b.
11 t/m 20 jaar	27	30	29	n.b.
meer dan 20 jaar	52	46	48	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

3.6 Omzet en effecten van de recessie op de omzet

De verdeling van de omzet naar omzetklassen over het jaar 2009, zoals weergegeven in tabel 30, vertoont grote overeenkomsten met die over het jaar 2005, met dien verstande dat het aantal bedrijven met een omzet van minder dan 75.000 euro is afgenomen ten gunste van het aantal galeries met een omzet tussen 75.000 en 150.000 euro. Ook de gemiddelde omzet nam van 2005 naar 2009 toe van zo'n € 180.000 naar ongeveer € 215.000 exclusief BTW.

Na een forse stijging van bijna 40% over de periode 2005-2008, daalde de brancheomzet van 2008 op 2009 met circa 15%. Voor 2010 wordt een stabilisatie verwacht (zie tabel 30).¹

Tabel 30 Omzetspreiding 2009, omzetten 2005, 2008 en 2009 en verwachting voor 2010 (alles exclusief BTW)

<i>omzetklasse x 1.000</i> <i>euro</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2009</i>	<i>totaal 2005</i>
in procenten van het aantal galeries				
minder dan 75	20	47	39	52
75 tot 150	21	21	21	15
150 tot 250	13	18	16	15
250 tot 500	23	5	11	10
500 tot 1.000	17	6	9	6
1.000 of meer	6	3	4	2
totaal	100	100	100	100
in euro's				
gemiddelde omzet 2005	n.b.	n.b.	x	178.000
gemiddelde omzet 2009	377.000	148.000	216.000	x
doorsneeomzet 2005*	n.b.	n.b.	x	90.000
doorsneeomzet 2009	200.000	103.500	112.500	x
in miljoenen euro's				
totale omzet 2005	n.b.	n.b.	x	103
totale omzet 2008	75	66	141	x
totale omzet 2009	62	58	120	x
totale omzet 2010 (verwachting)	64	57	121	x

* *De doorsneewaarde is het middelste getal in een reeks. Bijvoorbeeld: in de reeks van 15 getallen 1,2,2,2,3,3,4,4,4,5,6,6,6,7,8 vormt het achtste getal (de 4 dus) de doorsneewaarde. In veel gevallen, waaronder de beschouwing van omzetten, geeft de doorsneewaarde een beter beeld van 'wat te doen gebruikelijk is' dan het rekenkundige gemiddelde, dat sterk beïnvloed kan worden door uitschieters.*

Bron: EIM, 2010.

De hiervoor geschetste (verwachte) omzetontwikkeling komt ook tot uitdrukking in de tabellen 31 en 32.

¹ Volgens een eigen peiling van de NGA onder haar leden heeft de terugval in omzet als gevolg van de recessie zich al nadrukkelijk in 2008 voorgedaan. In 2009 zou er eerder sprake zijn van een stabilisatie ten opzichte van 2008 dan een verdere terugval als gevolg van de recessie.

Tabel 31 Ontwikkeling van de omzet 2009 t.o.v. 2008

<i>de omzet is:</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal</i>
	in procenten van het aantal galeries		
toegenomen	30	27	28
gelijk gebleven	18	36	31
afgenomen	52	34	39
weet niet/wil niet zeggen	0	3	2
totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 32 Verwachte ontwikkeling van de omzet 2010 t.o.v. 2009

<i>de omzet zal:</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal</i>
	in procenten van het aantal galeries		
toenemen	45	27	32
gelijk blijven	31	43	40
afnemen	21	22	22
weet niet/wil niet zeggen	3	8	6
totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

De galeriehouders is gevraagd naar hun inschatting van het effect dat de recessie de afgelopen twee jaar op de ontwikkeling van de omzet heeft gehad. De beelden die zij daarvan hebben, lopen sterk uiteen en een kwart waagt zich zelfs niet aan een schatting (zie tabel 33).

Als groep die het meest op kunstaankopen heeft bezuinigd, wordt de 'gewone consument' genoemd (dit in contrast met de particuliere verzamelaars). Het minst lieten 'overheden' en musea zich door de recessie leiden (zie tabel 34).

Tabel 33 Inschatting door de galeriehouders van het extra groeipercentage van de omzet dat over de afgelopen twee jaar gerealiseerd zou zijn zonder recessie

<i>extra groeipercentage</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>
in procenten van het aantal galeries			
0	12	16	15
1 t/m 10	7	5	5
11 t/m 25	37	18	24
26 t/m 50	27	20	22
51 t/m 100	2	6	4
meer dan 100	0	8	6
weet niet	15	27	24
totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 34 Klantgroepen in rangorde van afnemend effect van de recessie op hun aankoopgedrag: 1 = het grootste effect, 7 = het kleinste effect

<i>Klantgroep</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>
rangorde (inschatting galeriehouders)			
'overige' particuliere kopers (geen verzamelaars)	2	1	1
overig bedrijfsleven (niet beursgenoteerd)	1	2	2
particuliere verzamelaars	4	3	3
beursgenoteerde bedrijven	3	5	4
andere klantgroep(en) dan genoemd	5	4	5
musea	7	6	6
overheden	6	7	7

Bron: EIM, 2010.

3.7 Omzetsamenstelling

Het zal niet verbazen dat de verkoop van hedendaagse beeldende kunst de belangrijkste bron is waaruit de galeries hun omzet genereren; dat is immers hun kernactiviteit. Niettemin valt op dat ten opzichte van vier jaar geleden deze activiteit, samen met de verhuur van kunst, nog verder in belang is toegenomen. De opbrengsten uit het verzorgen van exposities zijn daarentegen gedecimeerd (zie tabel 35).

Tabel 35 Gemiddelde omzetsamenstelling naar artikelgroepen en activiteiten

Omschrijving	NGA-leden	niet-NGA-leden	totaal 2010	totaal 2006
in procenten van de omzet				
verkoop van hedendaagse beeldende kunst	83	72	78	73
verhuur van hedendaagse beeldende kunst	10	14	12	6
verkoop van design	0 ¹	2	1	n.b.
verkoop van kunstaccessoires, zoals designproducten	n.b.	n.b.	n.b.	4
verkoop van sieraden	1	2	1	n.b.
verzorgen van exposities	1	2	1	10
verzorgen van educatieve activiteiten	1	1	1	2
geven van kunstadvis	1	0 ¹	1	1
overige activiteiten	3	7	5	4
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

In het relatieve belang van de te onderscheiden klantengroepen is in de afgelopen jaren niet veel veranderd. En evenals vier jaar geleden vormen particuliere consumenten ook nu nog de voor de galerie veruit belangrijkste klantengroep (zie tabel 36).

Tabel 36 Gemiddelde omzetsamenstelling naar klantengroepen

Klantengroep	NGA-leden	niet-NGA-leden	totaal 2010	totaal 2006
in procenten van de omzet				
particuliere verzamelaars	37	32	34	totaal particulieren 76%
overige particuliere kopers	31	47	39	
musea	3	2	2	n.b.
beursgenoteerde bedrijven	6	3	4	totaal bedrijven 19%
overig bedrijfsleven	21	9	15	
overheden	2	1	2	4
kunstuitlenen	0 ¹	1	1	n.b.
nog andere klanten	0 ¹	5	3	n.b.
totaal	100	100	100	99

Bron: EIM, 2010.

Volgens de inschatting van de galeriehouders komt 60% van de omzet aan particulieren voor rekening van 40- tot 60-jarigen (zie tabel 37).

¹ Minder dan 0,5%.

Tabel 37 Gemiddelde verdeling van de omzet aan particulieren naar leeftijdsklasse

<i>leeftijdsklasse</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van de omzet aan particulieren				
tot 30 jaar	5	7	6	n.b.
van 30 tot 40 jaar	21	18	20	n.b.
van 40 tot 50 jaar	33	31	32	n.b.
van 50 tot 60 jaar	30	27	28	n.b.
60 jaar en ouder	11	17	14	n.b.
totaal	100	100	100	n.b.

Bron: EIM, 2010.

In tabel 38 wordt het aandeel in de brancheomzet weergegeven van respectievelijk deelname aan beurzen en buitenlandse klanten, en aan omzet verbonden aan KunstKoop van de Mondriaan Stichting, de Nationale Kunst Koop en 'andere financieringsinstrumenten'. Overigens kan hierbij sprake zijn van 'dubbelstellingen', met als voorbeeld via KunstKoop gefinancierde aankopen op beurzen.

Tabel 38 Belang van beursdeelname, buitenlandse klanten, financiering door respectievelijk KunstKoop van de Mondriaan Stichting, Nationale Kunst Koop en andere financieringsinstrumenten dan KunstKoop of Nationale Kunst Koop regeling in de totaalomzet

<i>Omschrijving</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van de omzet				
deelname aan beurzen	17	14	16	13
buitenlandse klanten	15	10	13	15
KunstKoop Mondriaan Stichting	13	6	10	8
Nationale Kunst Koop	1	1	1	n.b.
andere financieringsinstrumenten	10	4	7	2

Bron: EIM, 2010.

3.8 Brutomarge en bedrijfsresultaat

Onder de brutomarge wordt in de galeriebranche verstaan de netto-omzet, geschoond van BTW, minus de inkoopwaarde van de omzet. Het grootste deel van de galeriehouders is niet bekend met de in 2009 gerealiseerde brutomarge of wil deze niet prijsgeven. Voor het overige loopt de brutomarge, uitgedrukt in procenten van de netto-omzet, sterk uiteen (zie tabel 39). Hierbij moet worden aangetekend dat de brutomarge op verkoop van kunst die in consignatie wordt verkregen, duidelijk lager is (aldus NGA) dan de brutowinst op kunst die de galeriehouder voor eigen rekening en risico inkoop.

Tabel 39 Procentuele brutomarge van de galerie (2009)

<i>procentuele brutomarge</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal 2009</i>
in procenten van het aantal galeries			
t/m 20	8	4	5
21 t/m 30	6	10	9
31 t/m 40	21	6	11
41 t/m 50	13	10	10
51 en meer	6	5	6
weet niet/wil niet zeggen	46	65	59
totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

De gerealiseerde en de verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat liggen ongeveer in lijn met de ontwikkelingen van de omzet (zie de tabellen 40 en 41).

Tabel 40 Ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2009 t.o.v. 2008

<i>het bedrijfsresultaat is:</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal</i>
in procenten van het aantal bedrijven			
toegenomen	31	27	28
gelijk gebleven	23	38	34
afgenomen	45	32	36
weet niet/wil niet zeggen	1	3	2
totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Tabel 41 Verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2010 t.o.v. 2009

<i>het bedrijfsresultaat zal:</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA-leden</i>	<i>totaal</i>
in procenten van het aantal bedrijven			
toenemen	50	29	35
gelijk blijven	24	37	33
afnemen	23	24	24
weet niet/wil niet zeggen	3	10	8
totaal	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

Over het totaal bezien is 55% van de ondernemers tevreden over het in 2009 behaalde bedrijfsresultaat, tegenover 61% tevreden galeriehouders over het bedrijfsresultaat van 2005 (zie tabel 42).

Tabel 42 Mate van tevredenheid over het bedrijfsresultaat in 2009 en 2005

<i>over het bedrijfsresultaat is de ondernemer:</i>	<i>NGA-leden 2009</i>	<i>niet-NGA- leden 2009</i>	<i>totaal 2009</i>	<i>totaal 2005</i>
in procenten van het aantal bedrijven				
zeer tevreden	16	10	12	11
tamelijk tevreden	40	44	43	50
tamelijk ontevreden	28	25	26	26
zeer ontevreden	16	18	17	10
weet niet/wil niet zeggen	0	3	2	3
totaal	100	100	100	100

Bron: EIM, 2010.

3.9 Problemen

Aan de galeriehouders is zowel in 2006 als in 2010 gevraagd naar de problemen die zij ervaren. Daarbij zijn in 2006 en in 2010 dezelfde punten aan de orde gesteld. Opmerkelijk is dat in 2010 *voor alle onderscheiden probleemgebieden* meer ondernemers lichte tot grote problemen ervaren dan in 2008. Geconcludeerd kan worden dat de algehele 'probleemdruk' die galeriehouders ervaren in de afgelopen periode duidelijk groter is geworden.

Enkele bijzondere punten:

- Evenals in het vorige onderzoek scoort 'omzet' ook nu als meestgenoemd 'groot probleem' (zie tabel 43). Dit probleem weegt nu duidelijk zwaarder dan 4 jaar geleden. De oorzaken van dit probleem lijken niet zozeer te liggen in toegenomen concurrentie, maar mogelijk in andersoortige zaken zoals een goed inzicht in de markt. Dit laatste wordt nu door meer bedrijven als een probleem gezien. Uiteraard is hier ook de economische ontwikkeling van belang en de impact daarvan op de animo om kunst aan te schaffen.
- 'Ontwikkelingen in het overheidsbeleid' en 'financiering' zijn als probleemveld sterk, respectievelijk zeer sterk toegenomen. Dat laatste zal, gegeven de economische ontwikkelingen, niet verbazen.
- 'Administratieve lasten' knellen in 2010 voor meer ondernemers (dan in 2008) licht tot sterk ondanks overheidsmaatregelen om de administratieve lasten te verminderen.
- Opmerkelijk is verder de toegenomen mate waarin bedrijven het aantrekken van bekwaam personeel als een klein of groot probleem zien. Dit kan enerzijds het gevolg zijn van het feit dat nu veel meer bedrijven personeel in loondienst hebben, maar mogelijk ook van de eisen die aan het personeel gesteld moeten worden.
- Langzaam maar zeker lijkt ook de vergrijzing van de branche een weerslag te hebben op de ervaren problemen wat betreft bedrijfsopvolging. Gaf vier jaar geleden nog 5% aan dit als een klein of groter probleem te zien, nu is dit percentage opgelopen tot 14%. Dit is bijna een vijfde deel van het aantal bedrijven waarvoor bedrijfsopvolging inmiddels (naar eigen zeggen) een relevant onderwerp is.

Tabel 43 Mate waarin een aantal aspecten van de bedrijfsvoering als een probleem wordt ervaren; 2010 en de uitkomsten van het onderzoek van 2006

<i>aspect en mate van probleem</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA- leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
in procenten van het aantal bedrijven				
omzetniveau				
geen probleem	27	43	39	53
klein probleem	26	32	30	22
groot probleem	46	24	31	23
niet van toepassing	1	0	0 ¹	0
weet niet/wil niet zeggen	0	1	0 ¹	2
concurrentie				
geen probleem	57	73	68	69
klein probleem	31	20	23	19
groot probleem	10	7	8	10
niet van toepassing	2	0	1	0
weet niet/wil niet zeggen	0	0	0	2
loonkosten				
geen probleem	58	38	44	37
klein probleem	12	8	9	8
groot probleem	7	8	8	3
niet van toepassing	23	46	39	52
aantrekken van bekwaam personeel				
geen probleem	53	32	38	23
klein probleem	13	9	10	5
groot probleem	6	10	9	4
niet van toepassing	28	48	42	68
weet niet/wil niet zeggen	0	1	1	0
verkrijgen van financiering				
geen probleem	37	40	39	69
klein probleem	13	15	14	5
groot probleem	21	22	22	5
niet van toepassing	28	23	25	21
weet niet/wil niet zeggen	1	0	0 ¹	0
milieueisen				
geen probleem	83	74	77	81
klein probleem	2	9	7	3
groot probleem	0	0	0	1
niet van toepassing	15	17	16	15
arbo-eisen				
geen probleem	75	69	70	51
klein probleem	5	5	5	1
groot probleem	0	2	2	1
niet van toepassing	20	24	23	46
weet niet/wil niet zeggen	0	0	0	1

¹ Minder dan 0,5%.

<i>aspect en mate van probleem</i>	<i>NGA-leden</i>	<i>niet-NGA- leden</i>	<i>totaal 2010</i>	<i>totaal 2006</i>
<i>administratieve lasten</i>				
geen probleem	47	55	53	64
klein probleem	31	24	26	17
groot probleem	19	21	20	17
niet van toepassing	3	0	1	2
<i>inzicht in de markt</i>				
geen probleem	63	64	64	69
klein probleem	30	29	29	20
groot probleem	5	5	5	9
niet van toepassing	2	2	2	2
<i>bedrijfsopvolging</i>				
geen probleem	60	60	60	43
klein probleem	9	5	6	2
groot probleem	11	7	8	3
niet van toepassing	20	26	25	43
weet niet/wil niet zeggen	0	2	1	9
<i>ontwikkelingen in het overheidsbeleid</i>				
geen probleem	42	64	58	58
klein probleem	29	15	19	17
groot probleem	17	15	15	10
niet van toepassing	10	4	6	8
weet niet/wil niet zeggen	2	2	2	7
<i>de snelle ontwikkelin- gen op computerge- bied</i>				
geen probleem	69	78	75	77
klein probleem	24	14	17	10
groot probleem	5	6	6	9
niet van toepassing	2	2	2	0
weet niet/wil niet zeggen	0	0	0	4
<i>ander probleem</i>				
ja	24	22	23	28

Bron: EIM, 2010.