Million € erzielt haben, entfallen auf gerade einmal 800 Künstler weltweit. Die geringe Zahl von Künstlern, deren Werke zu Millionenpreisen verkauft wurden, zeigt den engen Fokus des Marktes. „Das trifft auch auf den Kunsthandel zu. Während die Händler mit Verkäufen unter 500.000 € ihren Umsatz verringerten, stieg jener für das Verkaufssegment über 500.000 €“, sagt McAndrew.

Dem Handel macht vor allem die schwache Wirtschaft in Europa, die sich auf die Kaufkraft der Mittelklasse auswirkt, Kopfzerbrechen. Eine weitere Herausforderung, mit der der Handel konfrontiert ist, ist die zunehmende Konkurrenz durch die Auktionshäuser, die mehr und mehr Marktanteile an Privatverkäufen erobern. Christie's hat im Vorjahr bereits 18 Prozent des Umsatzes über Direktverkäufe gemacht. Sotheby's liegt mit einem Umsatzanteil von acht Prozent im Private Sale Segment noch deutlich niedriger.

Ein weiteres Problem seien die unterschiedlichen Verkaufskanäle, die bespielt werden müssen. Investitionen in Messebesuche und Onlinehandel würden steigen, insbesondere der Onlinehandel habe aber noch wenig positive Beiträge zum Geschäft gebracht, heißt es.

Messen. *Die Vertriebskanäle werden vielfältiger. Messen sind aber nach wie vor das A und O für den Handel.*

JOSEF HOFFMANN/WIENER WERKSTÄTTE, Kollier, Wien um 1909, Silber, Perlmutt

TEFAF MAASTRICHT

Sie finden uns vom 13. - 22. März 2015 auf der TEFAF in Maastricht, Stand Nr. 606.
Gerne senden wir Ihnen den Ausstellungskatalog zu (EUR 25,- inkl. Versand).

A-1010 Wien, Mahlerstraße 15 · Tel.: +43/(0)1/512 23 79, Fax: +43/(0)1/512 23 79-99 · www.beletage.com