



Overlevingskunst

DE INTERNATIONALE KUNSTWERELD DRAAIT BETER DAN OOI. IN BAZEL, MIAMI EN NEW YORK WORDEN MILJOENEN DOLLARS NEERGETELD VOOR EEN PAAR GEKLEURDE STIPPEN EN EEN OPBLAASDOLFIJN. TOCH SLUITEN IN NEDERLAND STEEDS MEER GALERIES HUN DEUREN EN WORDEN HELE BEDRIJFSCOLLECTIES ONDER DE HAMER GEBRACHT. WAT IS ER AAN DE HAND?



De arrogantie in de Nederlandse kunstwereld is weg', stelt **Mathieu Loyaen**. De geboren Maastrichtenaar resideert al jaren in Amsterdam en is een gepassioneerd verzamelaar van hedendaagse kunst. Zijn naam prijkt op de lijst van honderd grootste Nederlandse kunstverzamelaars, te midden van **prinses Beatrix**, **John Fentener van Vlissingen** en de **familie Van Loon**. In zijn zitkamer, waar hij zich kan terugtrekken tussen zijn verzamelde werken, vertelt hij over de donkere wolken die boven de vaderlandse kunstwereld hangen. 'We barsten van de galleries in Amsterdam. Daarvan zijn er misschien maar tien die op jaarbasis meer dan een miljoen omzet draaien. De bestedingen lopen terug, maar veel galeriehouders blijven rustig van maandag tot vrijdag zitten wachten tot er iemand hun zaak binnenstapt.' Loyaen constateert wat de Nederlandse Galerie Associatie begin dit jaar onderzocht: de afname van het aantal galleries binnen de landsgrenzen. Sinds 2010 verlieten maar liefst tachtig galleries voor na oorlogse kunst het strijdtoneel, een neergang van veertien procent. Vooral de 'jonge' galleries breien er een eind aan, net als galleries die zich buiten de grote steden bevinden. Daarmee daalde ook de brancheomzet, van 120 miljoen in 2009 naar 87 miljoen in 2013. Ter vergelijking: in de periode 2005-2009, grotendeels precrisis, steeg de gezamenlijke omzet van de galleries nog met bijna twintig procent. Maar ook die 'gouden' jaren waren vooral voorzien van een dun laagje bladgoud vergeleken met de omzetten in de internationale kunsthandel, meent kunstadviseur en publicist **Willem Baars**. De ondernemer bezit een expositieruimte aan de Hoogte Kadijk in Amsterdam, waar werken van onder anderen **Rob van Koningsbruggen** en **Emo Verkerk** hangen. 'Nederlandse galleries hebben zulke kleine omzetjes, dat stelt niets voor. De kunsthandels zijn nota bene verantwoordelijk voor het grootste deel van de omzet genoemd in dat onderzoek. Als je naar het wereldwijde speelveld kijkt, opereren we in de periferie van de periferie.' Ook **Martijn Wanrooij**, eigenaar van Wanrooij Gallery in Amsterdam, benadrukt de marginale rol van Nederlandse aanbieders. 'Als land tellen we eigenlijk niet meer mee in de internationale kunstmarkt. De Gagosian Gallery zet in zijn eentje meer om dan alle Nederlandse galleries bij elkaar.'

Hedonistische speeltuin

Deze in New York gevestigde galerie, van de uit Los Angeles afkomstige kunsthandelaar **Larry Gagosian**, wordt binnen de kunstwereld gezien als het machtigste vehikel voor de verkoop van hedendaagse en moderne kunst. Ze heeft expositieruimtes in Beverly Hills, Londen, Parijs, Rome, Genève, Athene en Hongkong en is grotendeels verantwoordelijk voor de immense populariteit van de werken van **Andy Warhol**. Uit een rondgang van *The Wall Street Journal* onder kunsthandelaars in

'DE BESTEDINGEN LOPEN TERUG, MAAR GALERIEHOUDERS BLIJVEN RUSTIG VAN MAANDAG TOT VRIJDAG ZITTEN WACHTEN TOT ER IEMAND HUN ZAAK BINNENSTAPT'

2011 kwam een geschatte omzet van een miljard dollar rollen. Niet gek voor Larry, die na zijn studie Engels begon met het verkopen van posters op straat. De omzet van de betere Nederlandse galerie, volgens Baars ergens tussen de twee en drie ton per jaar, steekt schril af bij het imperium van Gagosian. Dat er in het land van de Hollandse Meesters geen recordomzetten worden behaald, vooral niet met hedendaagse werken, ligt volgens de kenners aan een veelvoud van factoren. Voorop staat echter het beperkte achterland van de galleries en kunstmakelaars. 'Het gaat om het geld dat de galleries vertegenwoordigen', vertelt Baars. 'De grote verzamelaars, zoals **Joop van Caldenborgh**, zitten bij befaamde internationale galleries. Die passeren de Nederlandse markt gewoon.' 'Er is wereldwijd een klein aantal handelaars, veelal Amerikanen, met een zeer vermogende clientèle', beaamt ook Loyaen. 'Die krijgen jaarlijks een budget van hun opdrachtgevers om vrij te besteden. Meestal gaat het om het rendement, is het puur business. Die handelaars zijn kwieke jongens; ze hebben een track record opgebouwd waar weer nieuwe klanten op afkomen.' Internationale beurzen zijn voor dergelijke handelaars een soort hedonistische speeltuin. Op Art Basel, zowel gehouden in Zwitserland als in Miami en Hongkong, is het rennen langs 's werelds topgalleries om de spectaculairste werken in te slaan voor de clientèle. Stukken waarvan kunstcritici verwachten dat ze een hoog rendement gaan behalen, al is winst maken met hedendaagse kunst niet per se een goed businessmodel. Loyaen: 'Rendement maken op hedendaagse werken is zeer moeilijk. Het cv'tje van een kunstenaar is van groot belang voor de waarde van zijn of haar werken. Kijk, als je op Art Basel hangt, heb je het wel gemaakt. Maar je weet niet hoe de carrière van een levende kunstenaar zich ontwikkelt. Misschien raakt hij aan de drank en zie je hem niet meer. Zelf heb ik in de jaren tachtig enkele pentekeningen van **Armando** aangeschaft voor driehonderd gulden. Die zijn nu per stuk zo'n tienduizend euro waard, maar voor hetzelfde geld was het nooit wat geworden.' Toch lijkt de belofte van gewin het merendeel van de verzamelaars naar de internationale kunstbeurzen te trekken. In Bazel staan 's werelds meest toonaangevende galleries op een rij, allemaal met hun veelbelovendste kunstenaars en hun werken. Deze zesdaagse beurs telde dit jaar 285 galleries en trok negen-

Willem Baars



tigduizend bezoekers. De Nederlandse bijdrage aan dit hoogtepunt van de art scene? Welgeteld één galerie wist de hallen van Art Basel te bereiken: Annet Gelink Gallery uit Amsterdam. Een voorbeeld voor andere Nederlandse spelers, meent Loyaen. 'Zulke toppers redden het wel, maar de meerderheid heeft het zwaar. Ze blijven ook in gebreke omdat ze maar in die galerie blijven zitten. Ga naar de KunstRai, ga naar de Tefaf! De galerie zal in de toekomst vooral een flagshipstore zijn waar je een borreltje en een bijzondere expositie organiseert. De verkoop heeft plaats op beurzen. Daar is een verzameling van galleries en wordt het de koper makkelijk gemaakt.' Wanrooij is het roerend eens met die lezing. 'Ik ben net terug van Scope Basel. Wij moeten daar gewoon worden gespot. In Miami en Bazel zit wat klanten betreft de nieuwe aanwas.' Zo'n frisse clientèle bestaat vooral uit Amerikanen en Chinezen. Volgens schattingen van Loyaen zijn die verantwoordelijk





voor respectievelijk 65 en 10 procent van de aankopen op de internationale kunstmarkt. Wanrooij: 'Die kopen voor aanzienlijke bedragen. Galeriers nemen niet voor niets een beeld van **Anish Kapoor** mee naar Bazel om het daar voor een miljoen te kunnen verkopen. Ik hoorde een Amerikaans echtpaar praten over het feit dat ze blijkbaar op een verkeerd gedeelte van de beursvloer rondliepen. "See honey, I told you this was the affordable corner", zei de dame iets te luid tegen haar partner. Zoiets vind ik tekenend.'

Dienstverlening

Op de Nederlandse beurzen is het echter geen hosanna. **Nick Landwaard**, veilingmeester bij het Amsterdamse vendhuis De Eland en de Zon, verhaalt op een terras aan de Amstel over het bovenmatige aanbod binnen de ringweg van zijn stad. 'Je had de KunstRai, je had Art Amsterdam, PAN Amsterdam en de Affordable Art Fair. Maar het aanbod van kwalitatieve werken is beperkt in Nederland en het publiek wil namen kopen, dat is het hele eieren eten. De beurzen concurreren dus vrij direct met elkaar. De organisaties van de KunstRai en Art Amsterdam kregen op een gegeven moment zelfs ruzie.' Art Amsterdam wilde naar aanleiding van die rel de Rai verruilen voor een hal in Amsterdam-Noord, maar door een gebrek aan aanmeldingen van galeriers en handelaren kwam de beurs er nooit in de nieuwe vorm. 'Ontzettend jammer dat Art Amsterdam ten onder is gegaan', meent Wanrooij. 'Het was een mooie beurs met een internationaal karakter. Ik heb wel op de overige Nederlandse beurzen gestaan, maar ik vind het gewoon niet interessant meer.' Landwaard lijkt er minder om te treuren. 'In crisistijd was dit op zich wel te verwachten. De enige uitzondering onder de beurzen is wat mij betreft de Affordable Art Fair. Dat concept werkt; ze weten daar een jong publiek te trekken.' Voor wie in het, laten we zeggen, minder betaalbare hoekje opereert, zit er niets anders op dan de clientèle actief te bena-

'IK ZIE MIJN DIENSTVERLENING ALS TOTAALCONCEPT: HET IS NIET ALLEEN HET VERKOPEN, MAAR OOK HET ADVISEREN'

deren, vindt kunsthandelaar **Mark Smit**. Hij begon in 2001 een kunsthandel met negentien- en twintigste-eeuwse schilderijen in het voormalige gemeentehuis van Ommen. In de oude burgemeesterskamer, met aangenaam uitzicht op de Overijsselse Vecht, vertelt hij hoe het karakter van de kunsthandel de afgelopen jaren is veranderd. 'De impulsiviteit is eruit. Mensen gaan minder op avontuur, doen vooral weloverwogen aankopen. Logisch natuurlijk, de klant wil waar voor zijn geld.' Daarom is Smit 'superkritisch' geworden met de inkoop en biedt vooral werken aan die weinig risico opleveren voor zijn clientèle (lees: werken van kunstenaars die al een tijdje onder de groene zoden liggen). 'De klant vraagt tegenwoordig naar de markt voor een bepaald schilderij. Het moet makkelijk door te verkopen zijn. Dat lukt alleen als je kwalitatief hoogwaardige werken aanbiedt.' Opnieuw komt daarbij de naam en faam van de kunstenaar kijken: met een Mesdag van een half miljoen sla je de plank niet snel mis. Maar de servicecomponent is sinds de crisis minstens zo belangrijk, meent Smit. 'Als handelaar of galeriehouder zul je meer moeite moeten doen voor dezelfde omzet. Ik zie mijn dienstverlening tegenwoordig als

totaalconcept: het is niet alleen het verkopen van een schilderij, maar ook het adviseren over de juiste lijst en de plek waar het moet komen te hangen. Laatst heb ik zelfs geadviseerd welke kleur gordijnen een klant het best kon aanschaffen.' In de sfeer van 'het borreltje' waar verzamelaar Loya al over repte, organiseert Smit jaarlijks in eigen huis een diner voor zijn klanten. 'We ruimen een van de expositieruimtes leeg en

Kapitaliseren

Welke Nederlandse hedendaagse kunstenaars moet u aan de muur hangen om uw vriendjes te imponeren en een leuk rendement te behalen?

JEROEN HENNEMAN (1942)

Schilder, tekenaar, graficus én beeldhouwer van moderne signatuur. Maakte onder meer *De Schreeuw*, een monument ter nagedachtenis van de vermoorde Theo van Gogh. Onder andere te koop bij Galerie Clement in Amsterdam.

JEROEN KRABBÉ (1944)

Naast acteur en regisseur ook kunstschilder. En de vader van Martijn Krabbé, ja. Schildert vooral landschappen en schuwt daarbij geen felle kleuren. Te koop bij Francis Kyle Gallery in Londen.

RINEKE DIJKSTRA (1959)

Fotografe die ooit voor *Quote* werkte. Brak door met haar serie *Strandportretten* en belandde onder meer in het Guggenheim. Haar werk is abstract en soms confronterend. Te koop op veilingen, anders bij Marian Goodman Gallery in New York.

MARLENE DUMAS (1953)

Geboren in Zuid-Afrika, maar woont en werkt al vele jaren in Nederland. Haar stijl hangt tegen het expressionisme aan en is best spannend te noemen (erotisch, zo u wilt). Onder andere te koop bij Galerie Paul Andriess in Amsterdam.

NICOLAS DINGS (1953)

Beeldhouwer, tekenaar en sieradenontwerper. Maakte het standbeeld van Spinoza dat sinds 2008 bij het Waterlooplein staat. Doet het vast leuk in uw tuin. Te koop bij Galerie De Zaal in Delft.

meer ABN Amro, ING en Achmea. Ook gemeenten, provincies en een handjevol universitaire ziekenhuizen beschikken over zulke collecties, die vaak in de 'sociale' jaren zestig en zeventig werden aangelegd en door de jaren heen zijn aangevuld met op dat moment veelbelovende werken. Voor sommige organisaties was én is kunst zelfs een wezenlijk onderdeel van de identiteit in plaats van een maatschappelijk ingegeven hobby, zo vertelt **Annabel Birnie**. De directeur van het Drents Museum was tot 2012 verantwoordelijk voor art management bij ING – en daarmee voor het culturele imago van de bank. 'Voor velen is een kunstcollectie nooit een bijzaak geweest, maar juist een onderdeel van de bedrijfsvoering. Dat sommige bedrijven vanwege de crisis bepaalde onderdelen afstoten, zoals een vastgoed- of verzekeringstak, geldt net zo goed voor het onderdeel kunst. Als een collectie niet bijdraagt aan de kernactiviteit, kan het zijn dat deze verdwijnt.'

Blijkbaar was ABN Amro niet geheel overtuigd dat een kunstcollectie zou bijdragen aan een betere bank, dus was de zestien duizend werken tellende collectie een van de eerste 'culturele slachtoffers' van de financiële crisis. **Gerrit Zalm** gooide in 2013 maar liefst zeventien duizend objecten over de heg, waaronder veel grafiek en drukwerk. Een groot deel daarvan kwam terecht bij veilinghuis Bubb Kuyper in Haarlem, een ander deel bij De Eland en de Zon, waar veilingmeester Landwaard flink met de hamer in de weer moest. 'ABN Amro heeft de afgelopen decennia toch een hoop incurante handel gekocht! Tientallen stuks grafiek van **Greet van Amstel** bijvoorbeeld. Weet je wat dat op een veiling doet? Drie tientjes. Voor het lijstje.' Volgens Birnie is een veilinghuis dan ook niet de juiste bestemming voor werk uit een dergelijke collectie. 'Een veilinghuis laat misschien zien wat wel en niet verkoopt, en met wat voor prijskaartje. Een collectie heeft altijd waardevolle en minder waardevolle stukken. Maar waardering is bij kunst natuurlijk ook zeer subjectief. Een werk kan misschien de perfecte aanvulling zijn voor de collectie van een bepaald museum of een verzamelaar.' Toch staat zij niet geheel negatief tegenover veilingen van bedrijfscollecties. 'Kopen en verkopen is in de kunstwereld een natuurlijk proces. Werken komen soms na vele jaren weer op de markt, waardoor de kunstenaar opnieuw aandacht krijgt. Het aanbod is groot en de prijs is laag, wat voor een hedendaags kunstenaar misschien niet positief is, maar uiteindelijk wel voor de totale markt.' Landwaard kan zich wel vinden in die uitspraak. 'Het is beter dat die werken op de veiling belanden dan dat ze stof staan te verzamelen in een depot in Weesp. Alwaar vier man personeel moet rondlopen om ze te beheren.'

Golfbewegingen

Toch zijn Birnie en Landwaard vrij uniek met hun nuchtere kijk op het afbrokkelen van de bedrijfscollecties. In juni schreeuwde de kunstwereld nog moord en brand toen Rabobank besloot

'GALERIES EN KUNSTENAARS ZIJN ONTSETTEND AFHANKELIJK VAN BEDRIJFSCOLLECTIES. ALS DIE WEGVALLEN, ZIJN ZE EEN GROTE AFZETMARKT KWIJT'

haar Kunstzone te sluiten. In de expositieruimte, een aparte vleugel van het hoofdkantoor in Utrecht, toonde de bank werken uit eigen collectie en solotentoonstellingen van internationaal bekende kunstenaars. De Kunstzone werd met veel bombarie geopend in 2011, toen de crisis toch al hard had toegeslagen in zowel de financiële als de kunstwereld. Een lichtpuntje dus, vandaar dat de teloorgang misschien wel extra pijnlijk is voor betrokkenen. Helemaal omdat het voor Rabobank niet om bezuinigen gaat, al is dat wel de officiële lezing van de communicatieafdeling. Birnie: 'Dit heeft niet zozeer te maken met de financiën die in de collectie omgaan. Net als bij andere internationaal opererende bedrijven is het aankoopbudget voor kunst maar klein in verhouding tot de rest van de bedragen die in zo'n organisatie omgaan. De reden om te stoppen met zoiets als de Kunstzone is maatschappelijk ingegeven. De bank moet terug naar haar kerntaak en wil laten zien dat ze daarin de beste is.' Rabobank houdt haar collectie overigens wel in stand. Dat geldt niet voor ING, dat al tien duizend van de 25 duizend kunstwerken overboord gooide. Ook KPN stootte de laatste jaren zo'n 4500 werken af. Andere organisaties, waaronder verzekeringsgigant Achmea, hebben geen budget meer om hun collecties uit te breiden – als ze dat überhaupt al zouden willen. 'De bedrijven die kunst en cultuur in hun dna hebben, zullen in elk geval een deel van hun collectie behouden', relativeert Birnie. 'Denk niet alleen aan een Rabobank, maar ook aan ING en AkzoNobel. Er is dus wel toekomst voor bedrijfscollecties.'

Toch is de inperking van het aantal collecties en de grootte ervan volgens kunstadviseur Baars exemplarisch voor de neergaande lijn in de Nederlandse kunstwereld an sich. 'Die trend is onomkeerbaar. Galeriers en kunstenaars zijn ontzettend afhankelijk van bedrijfscollecties. Als die wegvallen, zijn ze een grote afzetmarkt kwijt. Dat de omzetten vervolgens nog kleiner worden, ligt dus niet aan de kwaliteit van de kunst, maar puur aan de infrastructuur en de economische marge in dit land. Ik denk dat er over twintig jaar nauwelijks nog een galerie is.' Birnie ziet het minder somber in. 'Er zijn in de kunstwereld altijd golfbewegingen geweest. Dat er nu galeriers en kunstenaars kopje onder gaan, is natuurlijk treurig. Maar Appel en Corneille woonden ook in een slooppand in Parijs, zonder eten. Rembrandt ging failliet. En voor Van Gogh was het ook niet altijd feest.'