

DE AANKOOP

‘Wat heb jij toch een leuke baan.’ Dat zinnetje hoor ik vaak. En ja, zo is het ook, als kunstadviseur ben ik niet alleen dagelijks bezig met kunst maar ook met de wereld daaromheen; kunstenaars, verzamelaars, galeriehouders, veilinghuizen en musea. Creativiteit staat hier hoog in het vaandel en het bevat me erg goed daar een onderdeel van te zijn. Maar het is ook een wereld die zich lastig laat doorgronden en transparantie is vaak ver te zoeken. Om die reden ben ik inmiddels al ruim twintig jaar bezig om kunstliefhebbers wegwijs te maken en de kunstmarkt uit leggen. Mijn doel is bereikt als het lukt om de verbinding te maken tussen mijn klanten en de kunstenaar, galerie of expositie.

Die verbinding leg ik op verschillende manieren: dat kan zijn door één op één advisering, of door bezoeken te organiseren, al of niet in clubverband, bij studio's van kunstenaars, privécollecties of achter de schermen bij galeries, veilinghuizen of musea. Niets is zo bevredigend dan te zien dat het werkt; dat de connectie gemaakt is, dat de kunstliefhebbers en de kunstprofessionals elkaar vinden in wederzijds begrip. Met name de studiobezoeken zijn bijzonder. Niet alle kunstenaars staan er voor open om mensen toe te laten in hun domein en inzicht te geven in hun werkproces. Begrijpelijk, maar juist deze directe kennismaking met de kunstenaar geeft veel meer inzicht dan wanneer het werk kant en klaar en op zijn best te zien is aan de witte wanden van een galerie of kunstruimte.

Mijn ervaring is dat het plezier een kunstwerk te bezitten niet alleen wordt bepaald door de voorstelling, maar ook door hoe het is verkregen. Het pad gelopen voorafgaand aan de aankoop is net zo belangrijk als de aanschaf zelf. Voor mij als kunstadviseur is de uitdaging dat pad leuk, interessant en inhoudsvol te maken. Het echtpaar Marjo Meijer en Marion Verbruggen heeft inmiddels diverse aankopen gedaan tijdens dergelijke privé bezoeken, zoals werken van Sarah van Sonsbeek, Tjebbe Beekman, Robert Zandvliet en Benjamin Roth.

Hun eclectische kunstcollectie reflecteert hun vrijgevochten en creatieve manier van denken. Marjo ging op haar vijftigste jaar nog een opleiding doen aan de Rietveld Academie, na een succesvolle carrière als huisarts en Marion is een wereldberoemd en veelgevraagd blokfluitiste. Beiden zijn vanaf de jaren zeventig actief in de vrouwen- en homobeweging. In eerste instantie liep hun interesse voor hedendaagse kunst niet synchroon, maar door veel samen te gaan kijken, groeiden ze steeds meer naar elkaar toe. Ze kopen wat hun raakt en laten elkaar vrij in elkaars keuzes ook al heeft de ander er iets minder mee. Dat ging een keer fout: toen in de vroege jaren negentig Marion de aankoop van een groot werk van Marlene Dumas tegenhield. In de afgelopen vijftien jaar zijn de doeken van Dumas gestegen in waarde tot enige miljoenen, maar de dames kopen geen kunst als belegging en kunnen er hartelijk om lachen. Hun collectie varieert van fotografie van onder andere Dana Lixenberg, Catherine Opie en Pieter Hugo naast werken op doek en beelden. De rode draad is de eigengereidheid die de werken uitstralen, waarbij het achterliggende idee een essentieel onderdeel is. De techniek of decoratieve waarde zijn daarbij dus niet doorslaggevend. Hun laatste aankoop was een collage van de Keniaanse kunstenaar John Kamicha, die zij kochten op de tentoonstelling Free Radicals, met hedendaagse kunst uit Afrika. Dit uitbundige werk met een titel die zich laat vertalen als ‘Een geschenk is een vrucht van het hart’, sprak hen aan door de combinatie van humor en brutaliteit en het niet bang zijn om je boodschap op geheel eigen wijze neer te zetten, zonder concessies te doen.

Een collectie als deze weerspiegelt goed de tendens op de huidige kunstmarkt in Nederland. Was er in de jaren negentig nog sprake van een nationale markt met de nadruk op Nederlandse kunst, inmiddels is er geen galerie meer die alleen werk toont van kunstenaars uit eigen land. Nederland is mondiaal bekend vanwege de hoge kwaliteit van academies en postdoctorale opleidingen, die jaarlijks vele internationale studenten trekken en waarvan een groot deel uiteindelijk een plek krijgt bij een Nederlandse galerie.

Maar uiteindelijk zegt het vooral iets over de eigenaren zelf. En als Marjo en Marion mij rondleiden in hun huis en enthousiast de anekdotes vertellen over hun collectie, waarbij ieder werk een eigen verhaal en betekenis voor hen heeft, dan geeft mij dat een goed gevoel: missie geslaagd!

> John Kamicha, *Zawadi ni tunda la moyo* (Een geschenk is een vrucht van het hart) collage met gemengde technieken 2014.



Jeannette ten Kate is kunstadviseur op de mondiale kunstmarkt, oprichter van The Art Connector en directeur van The Arts Club en The International Arts Club. Na haar studie kunstgeschiedenis was zij elf jaar werkzaam bij veilinghuizen Sotheby's en Glerum Auctioneers. Sinds 20 jaar is zij werkzaam bij haar eigen bedrijf. www.artconnector.nl



EEN COLLECTIE ALS DEZE WEERSPIEGELT GOED DE TENDENS OP DE HUIDIGE KUNSTMARKT IN NEDERLAND