

Tussen kunstenaar, galerie & publiek

Al sinds het ontstaan van de kunstmarkt, zien we stromingen en kunstenaars komen en gaan. Veilingen, beurzen, galleries en musea tonen vaak eenzelfde soort kunst, die de tijdgeest van dat moment weerspiegelt. Er is consensus over wat er toe doet, over wat gezien, gekocht en besproken moet worden. Maar wie bepaalt eigenlijk wat relevant is? En hoe verhouden al die spelers in het veld – curatoren, verzamelaars, galeriehouders, veilinghuizen – zich daarin tot elkaar?

Tekst **Jeannette ten Kate**

> Louise Giovanelli, *Orbiter*, 2021, olieverf op doek, 200x150cm, courtesy kunstenaar en GRIMM, Amsterdam | New York | London (foto Pierre Le Hors)

Natuurlijk is de kunstenaar zelf in de eerste plaats de belangrijkste partij. Maar hoe talentvol een kunstenaar ook is, dat biedt geen garantie voor succes. Ook goede kunst moet gezien worden en een podium krijgen, wil zij kunnen groeien en van betekenis zijn. De partijen die dat mogelijk maken zijn in hoofdzaak de galleries, de musea en instituten, en het publiek – de kopers en verzamelaars. De verhoudingen binnen deze driehoek verschuiven telkens opnieuw, afhankelijk van de steeds veranderende vragen van de tijdgeest.

De rol van de galleries

Als ontdekkers van nieuw talent vervullen galleries een voor-aanstaande rol. Door kunstenaars een podium te bieden, betrekken zij het publiek. Maar om dat publiek te blijven boeien, is het essentieel dat zij de kwaliteit van de kunst bewaken en de tijdgeest goed aanvoelen. Daarnaast wordt er vaak een zorgvuldig uitgewerkt marketingplan uitgerold om klanten aan te trekken én te behouden. De galerie is zo niet alleen een etalage voor kunst, maar ook een manager van de kunstenaar. Galeriehouders maken langetermijnplanningen, onderhouden contact met instituten, verzorgen publicaties, houden een archief bij en nemen vaak zelfs de opslag van onverkochte werken voor hun rekening.

Dit model is niet van alle tijden. Aan het einde van de 19e eeuw waren er in Parijs slechts enkele handelaren die zich richtten op eigentijdse kunst. Zo nam Paul Durand-Ruel als eerste de impressionisten exclusief onder contract, betaalde hij hen voorschotten uit en bouwde hij een netwerk van verzamelaars op. Ook Ambroise Vollard was rond 1900 vooruitstrevend: hij organiseerde solo-exposities voor kunstenaars als Cézanne, Picasso en de Fauves.

Daniel-Henry Kahnweiler ging nog een stap verder door met langetermijncontracten alle werken op te kopen van jonge avant-garde kunstenaars, zoals de kubisten, en deze te plaatsen bij bevriende verzamelaars. Zonder deze podia is het maar de vraag of de inmiddels wereldberoemde kunstenaars in hun eigen tijd succesvol zouden zijn geweest. Toch bleef het toen beperkt tot slechts een handjevol galleries die zich inzetten voor de nieuwste generatie kunstenaars.

De grote verandering kwam in de jaren 30, toen veel Europeanen naar Amerika vertrokken. Veel kunstenaars, verzamelaars, kunstdocenten en handelaren vluchtten voor de dreigende oorlog en het opkomende fascisme in Europa. In New York ontstond hierdoor een vruchtbare voedingsbodem voor een nieuwe artistieke vrijheid, die werd opgepakt door kunstenaars als Jackson Pollock (1912–1956), Willem de Kooning (1904–1997) en Mark Rothko (1903–1970). Tot dat moment had Amerika nauwelijks een rol van betekenis gespeeld in de westerse kunstwereld; al anderhalve eeuw was Parijs het centrum van de avant-garde.





< Yael Bartana, *Utopia Now!*, 2024, neon, courtesy Annet Gelink Gallery, Amsterdam (foto Tobias Hübel)

< Meiro Koizumi, *Fog #17*, 2023, houtskool op papier, Courtesy Annet Gelink Gallery, Amsterdam (foto Gert Jan van Rooij)

Van Parijs naar New York

Ook de Joods-Italiaanse kunstconnaisseur Leo Castelli (1907–1990) was met zijn familie naar New York gevlucht. Hij was gefascineerd door de radicale vernieuwing van de jongste generatie kunstenaars. Tegelijkertijd zag hij dat er vrijwel geen mogelijkheden waren om eigentijdse kunst te zien buiten de studio's. Musea richtten zich vooral op oudere, meer traditionele kunst, en ook bij het publiek ontbrak de vraag naar nieuwe stromingen.

Castelli besloot de avant-garde kunstenaars een podium te bieden en hun vertegenwoordiger te worden via zijn galerie, die hij in 1957 opende. De eersten die hij onder contract nam waren Jasper Johns (1930) en Robert Rauschenberg (1925–2008). Later volgden Roy Lichtenstein, Andy Warhol, Frank Stella, Claes Oldenburg, Cy Twombly en vele anderen. Voor het eerst werd Amerika zo nadrukkelijk op de culturele kaart gezet en werd zichtbaar welke radicaal vernieuwende stromingen het voortbracht.

Dat proces voltrok zich echter niet van de ene op de andere dag. Het publiek blijft tenslotte een belangrijke graadmeter: pas wanneer er draagvlak ontstaat, kan kunst werkelijk doorbreken. Daarvoor is brede zichtbaarheid noodzakelijk. Castelli begreep dit en breidde zijn netwerk om die reden uit binnen de musea. Hij onderhield nauwe contacten met instellingen als het MoMA, The Metropolitan en The Jewish Museum, die in de jaren 60 als eersten hedendaagse kunst tentoonstelden. Om de naam van zijn kunstenaars zo breed mogelijk uit te dragen, ontwikkelde Castelli een complex systeem van samenwerking met andere – vaak jonge en vernieuwende – galeries en handelaren, zowel in verschillende delen van Amerika als in Europa. De commissie werd daarbij 50/50 verdeeld. Langzaam maar zeker werd zichtbaar dat er in Amerika vooruitstrevende kunststromingen ontstonden waar het land trots op kon zijn. En Castelli was daarin de spil. Hij wist bovendien

een nieuwe generatie verzamelaars te inspireren. Hij nam hen mee naar studio's van kunstenaars, organiseerde groots opgezette openingen en creëerde schaarste door te werken met al dan niet bestaande wachtlijsten. Hij maakte van zijn kunstenaars supersterren, die ook als zodanig behandeld dienden te worden. Een verzamelaar moest zijn aankoop eerst 'verdienen' door wezenlijke interesse te bewijzen, bijvoorbeeld door vaak de galerie te bezoeken, gesprekken aan te gaan en het liefst al een toonaangevende collectie te bezitten.

Voor het eerst kregen kunstenaars de hoofdrol. Dit vormde een scherp contrast met het eerdere Parijs, waar handelaren het voor het zeggen hadden en kunstenaars aan hun eisen waren overgeleverd. Castelli bood zijn kunstenaars bovendien financiële en persoonlijke steun. Zo kregen sommigen een stipendium in ruil voor werk, zodat zij zich geen zorgen hoefden te maken over hun inkomen. Ook met vragen of problemen buiten de kunst konden zij bij hem terecht.

In het museum

Inmiddels weten we dat veel kunstenaars die aan het begin van hun carrière door Castelli werden opgepikt, wereldberoemd zijn geworden. Hun werk levert recordbedragen op bij veilingen en ontbreekt in geen enkel toonaangevend kunstmuseum. Toch is het duidelijk dat een galerie dit niet alleen kan bewerkstelligen. Musea hebben de kracht om de naam van een kunstenaar te vereeuwigen en, als niet-commercieel instituut, de kwaliteit en het belang van zijn of haar werk te onderstrepen. Voor veel kunstenaars is dan ook het ultieme doel om daar te mogen exposeren – meer dan in een galerie. Bovendien bereiken zij via musea een breder publiek. Tegelijkertijd blijft verkoop noodzakelijk om door te kunnen werken en zich verder te ontwikkelen. En het is bepaald niet eenvoudig om in een museum tentoongesteld te worden. Musea hanteren hun eigen strenge selectieprocedures en kiezen zorgvuldig kunstenaars die passen binnen hun format en die zich in hun ontwikkeling al hebben bewezen als de moeite waard om te tonen.

Martijn van Nieuwenhuyzen, directeur van Museum De Pont in Tilburg, scout bijvoorbeeld bij eindexamens of open studio's van kunstacademies, zoals de Rijksakademie en De Ateliers. Kunstenaars die zijn aandacht trekken, blijft hij eerst een tijdje volgen. Zo kan hij beoordelen of de ontwikkeling van hun werk zodanig van belang is, dat het een tentoonstelling in zijn museum verdient. Een galerie biedt kunstenaars al in een veel eerder stadium een platform. Op die manier blijft ook het museum op de hoogte van de voortgang. Wanneer een museale expositie wordt gepland, kan de galerie bovendien zorgen voor bruiklenen en andere vormen van ondersteuning. Een goed voorbeeld van zo'n samenwerking is de recente overzichtstentoonstelling van Meiro Koizumi (1976) in De Pont, tot stand gekomen in samenwerking met Annet Gelink Gallery.

Galeriehouder Annet Gelink onderhoudt nauw contact met musea en andere instituten, die bij haar komen om te scouten of om in verbinding te blijven met kunstenaars die zij interessant vinden. Zelf doet zij regelmatig voorstellen aan musea wanneer ze van mening is dat het werk van een





< **Ryan Gander**, *Waiting for timefall, or Living in a time where everything is possible, but nothing can happen*, 2024, coll. **Beelden aan Zee**, courtesy **Annet Gelink Gallery, Amsterdam** (foto **Studio Gerrit Schreurs**)

> **Anthony Cudahy**, *Eveningdawn (Reverse Pareidolic Figure)*, 2022, olieverf op doek, 152,4x243,8cm, courtesy kunstenaar en **GRIMM, Amsterdam | New York | London and Semiose Gallery** (foto **Lance Brewer**)

kunstenaar daar goed tot zijn recht komt. Naast Meiro Koizumi zijn Ryan Gander en Yael Bartana goede voorbeelden. Beiden werden door Gelink aan het begin van deze eeuw ontdekt op de Rijksakademie, waarna zij hen als eerste een podium bood. Inmiddels zijn deze kunstenaars internationaal doorgebroken: hun werk maakt deel uit van belangrijke collecties wereldwijd en is tentoongesteld in toonaangevende instellingen als het MoMA, Tate Modern, Stedelijk Museum en de Biënnale van Venetië.

Het contact tussen galleries en musea is echter niet altijd vanzelfsprekend, omdat de belangen verschillen. Waar een galerie uiteindelijk een commercieel doel nastreeft, richt een museum zich juist op maatschappelijk belang en werkt voor een groot publiek. Met de tijdgeest zijn ook de thema's binnen musea veranderd. De programmering wordt mede bepaald door breed gedragen politieke en maatschappelijke onderwerpen die soms los staan van een specifieke kunststroming. Inclusiviteit speelt bijvoorbeeld op dit moment een grote rol. Bovendien zijn de musea deels afhankelijk van subsidies. De toekenning van deze subsidies hangt sterk samen met de omvang en breedte van het publiek dat bereikt wordt. De rol van het publiek in het programma van de musea is daarmee aanzienlijk toegenomen.

Internationaal netwerk

Net als Annet Gelink laat ook Jorg Grimm, oprichter en eigenaar van Grimm Gallery, zich niet leiden door de waan van de dag en kiest een eigen koers, vanuit de kunstenaar gedacht. Hij onderstreept het belang van samenwerkingen, niet alleen met instellingen, maar ook met andere galleries, om zijn kunstenaars een zo internationaal mogelijk podium te bieden. Toen bleek dat samenwerking met buitenlandse galleries

soms lastig was, besloot hij zelf filialen te openen in landen waar zijn kunstenaars actief zijn. Inmiddels heeft hij een grote galerie in Tribeca, New York, en opent hij in oktober een indrukwekkende nieuwe ruimte in Londen, te midden van de meest prominente galleries en veilinghuizen. Op die manier heeft hij ook direct contact onderhouden met een internationaal netwerk.

Het galeriemodel van Grimm, lijkt in de basis op dat van Castelli. Ook voor hem staat het belang van de kunstenaar altijd voorop – hij beschouwt de galerie als diens manager. Daarom investeert hij veel tijd en moeite in publicaties en catalogi, ondersteunt hij museale exposities en helpt die tot stand te brengen. Bovendien is altijd iemand uit zijn team aanwezig bij museale openingen, waar dan ook ter wereld, waardoor nieuwe contacten worden gelegd.

Sommige kunstenaars die al vroeg in hun carrière door hem werden vertegenwoordigd, zijn inmiddels wereldberoemd, zoals Louise Giovanelli en Caroline Walker. Tegelijkertijd blijft Grimm jong talent begeleiden. Zo kocht het Stedelijk Museum in 2023 een werk van Anthony Cudahy (1989), mogelijk gemaakt door een groep particuliere donoren, wat illustreert dat de publieke sector een belangrijke rol speelt in de carrière van een kunstenaar.

Kortom, het is duidelijk dat vele factoren meespelen voordat een kunstenaar het grote publiek bereikt en van zijn werk kan leven. Natuurlijk is de kwaliteit van de kunst het eerste vereiste, maar ook institutionele exposities zijn essentieel om verder te komen. Dit hoeft niet alleen in grote musea te zijn; juist in kleinere kunstcentra kunnen kunstenaars meer experimenteren. Door een combinatie van dergelijke exposities, publicaties en gallery shows krijgt een kunstenaar een solide basis om verder te groeien. «



Jeannette ten Kate is kunstadviseur op de mondiale kunstmarkt, oprichter van The Art Connector en directeur van The Arts Club en International Arts Club. Ze werkte bij veilinghuizen Sotheby's en Glerum Auctioneers. Sinds twintig jaar heeft ze haar eigen bedrijf. artconnector.nl

