

< Fondation Beyeler, Riehen Basel, 2024 © Succession Alberto Giacometti Estate of Jacques Lipchitz 2024, ProLitteris, Zurich

KUNSTBEURZEN in transitie

De kunstmarkt is in transitie. Verzamelaars, kunstliefhebbers en critici wereldwijd geven aan dat het oude model toe is aan een fikse oppoetsbeurt. Hoe gaan de beurzen om met dit signaal van een veranderende tijdsgeest? Tekst **Jeannette ten Kate**

In de aanloop naar daadwerkelijke veranderingen is het meestal chaos. En daar zitten we nu middenin. Omzetten gaan omlaag, galeries sluiten hun deuren of verhuizen over de grens naar steden die vermoedelijk de nieuwe epicentra zullen vormen. Veilinghuizen zien zich genoodzaakt medewerkers te ontslaan, en de veilingsector houdt eveneens nauwlettend in de gaten waar de nieuwe, opkomende markten zich zullen manifesteren.

DE BESTE BEURZEN

Ook bij de beursorganisaties wordt langzaam maar zeker de urgentie voelbaar om nieuwe formats te zoeken, en deze verder te ontwikkelen. Beurzen spelen al vanaf de millenniumwisseling een belangrijke rol binnen de kunstmarkt. Rond die tijd groeide de markt explosief: het commerciële speelveld werd een podium waar alles en iedereen kon samenkomen, en een niet meer weg te denken internationaal fenomeen.
Tegelijkertijd werd duidelijk welke beurzen zich het meest onderscheidden. Bij de breder georiënteerde beurzen voor kunst- en antiek, was dat TEFAF in Maastricht. Dit was voornamelijk te danken aan hun keursysteem: alle items die op de beurs te koop zijn, worden vooraf door experts getest op echtheid en kwaliteit. Dat gaf – en geeft nog steeds – veel vertrouwen bij zowel de klanten als bij de handelaren, omdat op deze manier een hoog kwalitatief aanbod gegarandeerd wordt. (Dit keursysteem wordt overigens ook toegepast bij de PAN.) Bij de hedendaagse kunst werd Art Basel de meest toonaangevende beurs. Vanaf het begin toonden zij de meest vernieuwende trends en werden al snel het centrum waar de verzamelaars elkaar konden ontmoeten.

Ondanks hun verschillende focus, hebben TEFAF en Art Basel met elkaar gemeen dat ze zijn gevestigd op een drielandenpunt, en goed bereikbaar per vliegtuig. Het valt echter te betwijfelen of dat doorslaggevend is voor het succes. Feit blijft dat de hiërarchie aan de top nooit meer doorbroken is. De slag om een plek in de pikorde daaronder is echter constant gaande, en verschuift ook telkens. Dat geeft inzicht in het dilemma waarmee de galeries van nu te maken hebben. Want wat maakt een beurs voor hen belangrijk? Volgens de ongeschreven regels uit het begin van de eeuw, is de beurs met het grootste aanbod aan internationaal bekende (lees: de duurste) kunstenaars het meest aantrekkelijk om aan deel te nemen. Die namen trekken de meest prominente verzamelaars en instituten aan, wat leidt tot grote omzetten.

DE BEURS ALS PODIUM

Maar voldoet dit model nog wel? Verkopen is niet de grootste of enige drijfveer voor een galerie om deel te nemen aan een kunstbeurs. Het gaat net zo goed om de kunstenaars: om hen een podium te bieden, zodat een zo breed mogelijk publiek kennis kan maken met het werk. Dat kunnen liefhebbers zijn, curatoren, al of niet aankomende verzamelaars, jong en oud – noem maar op. Daarbij is het belangrijk om de diversiteit van de kunstenaar te laten zien, en een volledig beeld van het oeuvre te geven. Dat betekent dat ook minder populaire (dus verkoopbare) werken getoond worden, met alle financiële risico's van dien. Alleen: de stand-prijzen op de beurzen worden ieder jaar verhoogd en ook de algemene kosten lopen op.
In de afgelopen 24 jaar zijn de vraagprijzen vooral explosief gestegen voor de zogenaamde 'blue chip' kunstenaars, gevestigde namen wier werk wereldwijd een hoge en stabiele marktwaarde heeft. Daarnaast ontstaan vaak kortstondige hypes rondom (soms nog zeer jonge) kunstenaars en specifieke stromingen, die daardoor tijdelijk veel geld opbrengen. Die trends volgen elkaar steeds sneller op.



< **Thomas Kuijpers,** *When the Twins were stille beautiful,* **courtesy The Ravestijn Gallery**

De kunstenaars die financieel het meest succesvol zijn, worden vrijwel allemaal vertegenwoordigd door een klein, internationaal groepje galeries. Daardoor zijn de verschillen in omzet tussen deze 'top 10-galeries' en alles daaronder gigantisch geworden. Om een voorbeeld te geven: de Amerikaanse Gagosian Gallery, heeft met veertien vestigingen over de wereld een jaaromzet van ongeveer 925 miljoen dollar, terwijl een gemiddelde hedendaagse kunstgalerie in de Verenigde Staten jaarlijks rond de 1,8 miljoen dollar omzet (cijfers afkomstig van ArtNet). In Nederland ligt dat bedrag nog heel wat lager.
Kortom: voor een gemiddelde galerie is het een groot financieel risico om op een dure beurs als Art Basel te staan.
Tegelijkertijd is het voor de marketing van je kunstenaars én je eigen naam wel van belang, zo niet essentieel. Het resultaat is dat de meeste galeries die deelnemen aan een prestigieuze kunstbeurs, werk tonen dat 'makkelijk' te verkopen is. Dit gebeurt al jaren. Ook worden steeds dezelfde succesvolle kunstenaars aangeboden. Dus anders dan aan het begin van de eeuw toen juist de nieuwste trends te zien waren op prominente beurzen is de balans nu doorgeslagen naar de financiële kant van de markt.
Maar het publiek merkt dat ook en ondanks stijgende bezoekersaantallen wordt er minder gekocht. Natuurlijk komt dat veelal door factoren als mondiale disruptie, inflatie en renteverhogingen, maar de kunstliefhebber zoekt ook naar verrassingen en wil juist graag relevante kunst zien die met de tijdsgeest verbonden is. Niet voor niets kreeg Frieze London in 2023 een dodelijke review in de Guardian – één ster, met in de kop de veelzeggende beschrijving 'a graveyard of creativity'.
Ook bij de laatste editie van Art Basel in juni 2024 werd de trend van teruglopende transacties heel duidelijk. De omzet was iets meer dan een half miljard dollar, de helft van het jaar ervoor, terwijl het bezoekersaantal was gestegen van ongeveer 80.000 naar 91.000.

VERRASSING

De 'talk of the town' onder het publiek was niet de hoofdbeurs, maar de gelijktijdige, controversiële expositie bij Fondation Beyeler. Dit museum, het mooiste van Europa, organiseert normaal gesproken 'high end 'tentoonstellingen van wereldberoemde namen. Nu was echter voor het eerst een experimentele expositie te zien, die zowel het gebouw, als de omliggende tuinen in beslag nam. Alle bestaande formats over de verhouding tussen toeschouwer en kunstwerk werden op zijn kop gezet. Zo haalden medewerkers tijdens bezoekuren schilderijen van de muur, om deze al dan niet elders weer op te hangen. Elk moment had je dus zomaar de kans in een andere tentoonstelling terecht te komen, terwijl je ondertussen getuige was van handelingen die normaliter achter gesloten deuren plaatsvinden. De logistieke werkzaamheden werden als een soort performance onderdeel gemaakt van de expositie. Ook was het mogelijk om een robot-bed te huren, waarin je zelfs een nacht mocht verblijven – een installatie van Carsten Höller, die bezoekers in staat stelde de kunst in hun dromen te beleven. Beelden van grote namen in de kunstgeschiedenis, zoals Picasso, Brancusi, Matisse en vele anderen, waren zo dicht tegenover elkaar opgesteld dat ze een dialoog met elkaar aangingen. Daardoor waren ze lastig te zien voor de bezoeker. De kunstwerken werden door deze simpele ingreep leidend en bepalend, en de toeschouwer een figurant.

Ook worden steeds dezelfde succesvolle kunstenaars aangeboden

Een ander voorbeeld dat een groot succes vormde bij het beurspubliek, was 'Parcours', een apart onderdeel van Art Basel. Buiten het beursgebouw waren over de hele lengte van een winkelstraat 'site specific' installaties te zien, op onverwachte en onwaarschijnlijke plekken. In kelders, verlaten garages, op het altaar van een kerk, in achterkamers van restaurants en lege winkelruimtes werden kunstwerken getoond van veelal jonge, opkomende kunstenaars. Een buitengewoon verfrissende en enthousiasmerende toevoeging aan het Art Basel-prijzencircus.
Ook in Nederland is er een toenemende behoefte om oude systemen te doorbreken. Zowel de galeries als de beursorganisaties voelen de noodzaak om aan de vraag van een steeds jonger publiek te voldoen. Dit doen zij onder andere door de kosten anders te verdelen, zodat de getoonde kunst niet alleen wordt bepaald door de verkoopkansen.

VERNIEUWEN

Volgens David van Doesburg, mede-eigenaar van Galerie Stigter van Doesburg, is het kernpunt van een galerie om nieuw talent te ontdekken, en dit vervolgens de kans geven verder te ontwikkelen. Dit gebeurt niet alleen door te verkopen, maar ook door gedurfde, uitdagende tentoonstellingen en installaties te laten zien – werk waarin de kunstenaar excelleert en dat de aandacht trekt van musea en andere belangrijke instituten. Dergelijke gedurfde werken kun je zien als het visitekaartje van de kunstenaar, maar ook van de galeriehouder. In theorie biedt een beurs het ideale platform voor dit soort kunst, maar galeries maken andere keuzes wanneer zij door de financiële druk op safe moeten spelen. Om weer terug te gaan naar die kern heeft Van Doesburg de handen ineengeslagen met Sara Lang, eigenaar van galerie LANGart. Samen bedachten Lang en Van Doesburg het format voor NAP+, een hedendaagse kunstbeurs door galeries en »





> **Stijn Elshuis,** *In the absence of time,* **Print on sateen with funghi (donderzwammen) on wooden construction, 400x230x100 cm courtesy Stijn Elshuis/Galerie Vriend van Bavink**

> **Fransje Killaars,** *Full Color,* **2024, handgeblokprint katoen, textiel strips, 300x300cm. Galerie Maurits van de Laar, presentatie op NAP+ (foto Jeannette ten Kate)**



< Anh Trân in St. Clara Kirche, Parcours Basel 2024, courtesy J. ten Kate

> Erik van Lieshout, *Konijn*, **2024, Art Rotterdam 2024, courtesy Annet Gelink Gallery, Amsterdam (foto Beeldsmits)**

voor galeries. De kosten voor de deelnemers zijn behapbaar en eventuele winst wordt in de beurs geïnvesteerd. Deelnemende galeries worden gestimuleerd om vooral te focussen op uitdagende kunstwerken en het tonen van vernieuwende kunst. Met 38 deelnemers is de beurs klein en overzichtelijk. Er is gekozen voor een pop-up locatie in Amsterdam, om zo ook invulling te geven aan het gemis van een uitdagende hedendaagse kunstbeurs in de hoofdstad.
Fons Hof, directeur en eigenaar van Art Rotterdam, dat zich in 25 edities heeft ontwikkeld tot de belangrijkste beurs voor hedendaagse kunst in Nederland, voelt de veranderende vraag eveneens goed aan. Hij wil zich met Art Rotterdam richten op verkopen en tegelijkertijd inhoud en uitdaging bieden. Zo zal de aankomende beurs in maart 2025 (gehouden op de nieuwe locatie in Ahoy), vijf gecureerde, niet-commerciële secties voor experimentele kunst laten zien, als toevoeging op het gedeelte waar de galeries staan. Hof heeft in de afgelopen jaren de vraag van het publiek zien veranderen: men is op zoek naar meer informatie over kunst die op dit moment relevant is. De bezoekers van nu zijn nieuwsgierig. Vooral bij de jongere kopers wordt eerst gedegen onderzoek gedaan voordat er iets wordt aangekocht.
De podia op Art Rotterdam zijn er dan ook op gericht om een zo breed mogelijk scala aan relevante hedendaagse kunst te laten zien: van video, installatie en performance tot de jongste lichting kunstenaars die net is afgestudeerd. Ook Hof wil weer terug naar de kern, naar de beurs die dient als verzamelplaats voor kennis in brede zin. Het doel is de Nederlandse kunstscene zo breed mogelijk te tonen aan het publiek, het liefst ook internationaal.
Kortom: niet alleen kunstenaars vormen onderdeel van de tijdsgeest, maar ook de organisaties die hen een draagvlak geven. Het publiek is dan de parameter waarmee het succes van een nieuwe balans tussen inhoud, creatieve uitdaging en commercie getoetst wordt.
Dus, aan alle kunstliefhebbers, toeschouwers, (toekomstige) kopers en verzamelaars: kijk bij een volgend beursbezoek niet alleen naar de kunstwerken waaraan je gewend bent of die je behagen, maar wees nieuwsgierig naar het onbekende en sta open voor verrassingen. «

Wees nieuwsgierig naar het onbekende en sta open voor verrassingen



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*

