

# KUNST & ANTIK

MAANDBLAD VOOR DE VERZAMELAAR EN HANDELAAR IN KUNST & ANTIK - OKTOBER 1996 - f 3.00

## GROENENDIJK - LUCEBERT - GROENENDIJK - LUCEBERT - GROENENDIJK - LUCEBERT

Het Stedelijk in Amsterdam heeft voor september en oktober 1996 een tentoonstelling van „Cobra en het Stedelijk” ingericht, die eerder te zien is geweest in het museum van Luxemburg. Daarbij ontbreekt ten onrechte Lucebert: die is van meet af aan beschouwd als een vooraanstaand lid van de Cobra-groep, heeft in 1949 aan de eerste Cobratentoonstelling in Amsterdam deelgenomen, bovendien de naam gegeven aan de „Vijftigers” (door zijn gedicht „Verdediging van de 50-ers”), maar vooral: hij beantwoordde volmaakt aan het artistieke credo van Cobra, dat iemand niet zomaar schilder zou zijn, maar veelzijdig kunstenaar: schilderend en musicerend en dichtend. Weliswaar was Lucebert rond 1950 allereerst dichter, maar zijn tekeningen wemelden door alle Cobrapublicaties heen. Een Cobratentoonstelling zonder Lucebert kijkt een vermindering van de geschiedenis. Wel heeft het Amsterdamse museum tegelijkertijd in het Prentenkabinet een tentoonstelling ingericht die „Uit het archief

van Lucebert” heet. Daarmee wordt hulde gebracht aan de onlangs overleden Amsterdamse verzamelaar Kees Groenendijk, die met Lucebert een unieke relatie heeft onderhouden: het is niet mogelijk aan met name het tekenwerk van Lucebert te denken zonder de naam van Groenendijk te voelen opkomen — zoals omgekeerd de naam Groenendijk al sinds jaren altijd die van Lucebert oproept. In het Prentenkabinet wordt op een verrukkelijke manier die symbiose van kunstenaar en verzamelaar zichtbaar gemaakt. C.A. Groenendijk C.Azn is 26 oktober 1915 als zoon van een tandarts geboren in Amsterdam. Van 1935 tot 1941 studeerde hij ook zelf tandheelkunde in Utrecht. Daar werd zijn literaire en beeldende interesse gewekt door de boekhandel Broese, die hem inspireerde typografisch en literair belangrijke uitgaven als Van Ostajens Bezette stad en The Next Call van H.N. Werkman te verwerven. In de studentenwereld maakte hij kennis met Geert Lubberhuizen, die chemie

VERVOLG P. 6

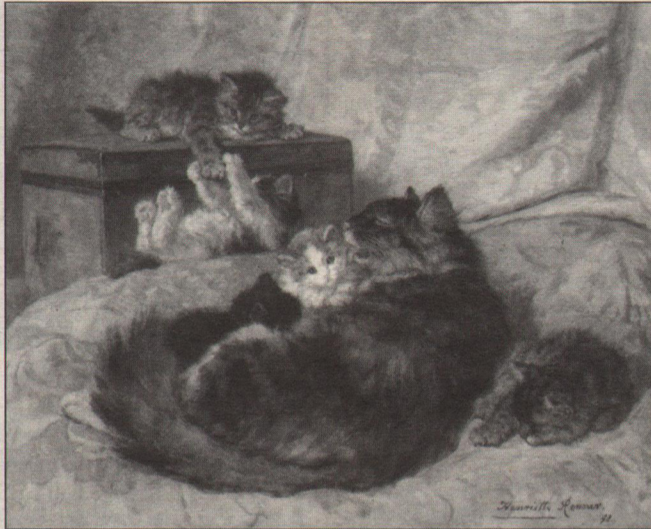
### INHOUD

- PAG. 12 Waarde redactie  
PAG. 25 Gelezen  
PAG. 26 Personalialia  
PAG. 36 Recherche-informatie  
PAG. 40 Beurs- en veilingagenda  
PAG. 42 Te koop gevraagd en aangeboden

### AAN ONZE ADVERTEERDERS VOOR ONZE NOVEMBEREDITIE:

Reserveer tijdig uw advertentieruimte  
Einddatum inleveren van materiaal:  
5 oktober

## Over prijsvorming in kunst en antiek (I)



(Foto Ronner) Christie's Amsterdam 1990: f 150.000 plus 18 %

Hoe veelvuldig een kunst- of antiekhandelaar niet de vraag op zich af krijgt, hoe nu eigenlijk al die prijzen tot stand komen, geeft blijk van het feit dat de mensen op dit punt te weinig zijn geïnformeerd. De prijsvorming in onze branche verloopt in de ogen van veel 'eindgebruikers', die doorgaans in een heel andere wereld werkzaam zijn, vrij onduidelijk. Dat wordt extra in de hand gewerkt, doordat veel handelaren om allerlei redenen heel discreet zijn in hun prijsbeleid en veelal hun aanbiedingen niet openlijk geprijsd hebben. De combinatie met de toch al mystieke, door sentimenten omgeven sfeer, die ons beroep uitstraalt, maakt een rationeel oordeel over de waarde alleen maar schimmiger.

### Intuïtie

„Wat de gek er voor geeft zeker” laten velen op hun vraagstelling volgen. Ik schud dan altijd mijn hoofd. Kunstkopers zijn beslist niet gek, hoogstens heel gepassioneerd. Geroutineerde kunstkopers, of dit nu verzamelaars zijn of handelaars, kopen sterk

op intuïtie. Bovendien doen de collectioneers, die een beetje alert verzamelen, het ook nog eens goed in beleggingstechnisch opzicht. Het antwoord van de kunsthandelaar op de vraag naar het prijsmechanisme luidt veelal: 'door vraag en aanbod'. Maar dit is even juist als ook onduidelijk, want iedereen weet wel dat de prijsvorming in kunst en antiek iets anders loopt dan die van een nieuwe fiets die met een uitgekende kostprijs van de lopende band de fabriek uitrijdt. Bovendien doelt hij met het vraag & aanbod-principe op het macro-economische prijsmechanisme en niet op het 'tawarren', het loven en bieden net zo lang tot je met de prijs bij elkaar komt.

Ik geloof dat elke serieuze handelaar zich met zijn calculaties in zekere mate richt naar wat vergelijkbare kunstwerken gemiddelderwijs opbrengen op de veilingen. Hoe de prijsvorming op veilingen plaatsvindt, zal ik later eens nader belichten, want dat zit iets anders in elkaar dan men doorgaans denkt. Een ding heeft de prijsvorming

op de veiling en in de kunsthandel zeker gemeen. Van elk kunstwerk is er een 'prijs-bandbreedte', een hoogste en laagste aanvaardbare waardering. Bij een aanbod op de laagste waardering ben je het stuk snel kwijt aan een wakkere kenner. Terwijl een aanbod op de hoogste waardering alleen zal worden geaccepteerd door de klant die coûte que coûte het stuk wil hebben, en het is doorgaans heel lang wachten op die man met dat 'gouden handje'.

### Courant

Elk kunstwerk is te wegen op een schaal van courantheid. Van zeer courant, een brede markt van vraag en aanbod, tot de uiterst incurante smalle markt. De heel courante werken vergeleek ik wel eens met het goed onderhouden rijtjeshuis op een nette stand; er staan er veel maar er zijn ook veel gegadigden. Hier is sprake van een smalle prijs-bandbreedte, je bent er snel te duur mee gezien het grotere aanbod, maar door de vele gegadigden ben je ook al gauw te goedkoop. Kortom er staan vrij vaste prijzen voor en in de schilderijen vergelijk ik ze wel eens met de eendenschilder Constant Artz. De prijzen van deze schilder, die een enorm oeuvre naliet, variëren in de kwaliteit en de maat, maar je kunt kwaliteiten heel goed met elkaar vergelijken. Op een veel hoger prijsniveau kan ook van vergelijkbare courantheid sprake zijn en ook hier nemen we een eendenschilder als voorbeeld: Alexander Koester, een Duitse impressionist. Ook van 's werelds beste poezenschilderes Henriette Ronner kan ondanks het hoge prijsniveau worden gesproken van een courante markt die in Engeland het sterkst is.

VERVOLG P. 2

## Tiende pAn

Clemens van der Ven is mede-oprichter van de Pictura Antiquairs Nationaal BV (PAN), de grootste en belangrijkste nationale antiekbeurs. Naar aanleiding van de tiende PAN hadden wij een gesprek met hem in zijn stijlvolle antiekzaak aan de Peperstraat in 's Hertogenbosch.



De PAN is een zeer succesvolle beurs. Wat maakt haar zo uniek in Europa?

„Eerst en vooral hebben wij een unieke organisatiestructuur. De PAN is een BV waarvan alle deelnemers aandeelhouder moeten zijn. De deelnemers-aandeelhouders kunnen dus invloed uitoefenen via de aandeelhoudersvergadering en de commissarissen op het beleid van de PAN.

Ten tweede is er de perfecte accommodatie: de Parkhal van de RAI is één van de mooiste tentoonstellingshallen van Europa, de catering is goed, er is veel parkeerruimte voorhanden en het laden en lossen verloopt probleemloos. Wij kunnen terugvallen op een groot professioneel secretariaat met een uitstekende directeur met veel ervaring, drs. Paul Hustinx, een zeer gemotiveerde beursmanager; Monique Braspenning en de secretaris-generaal en de voorzitter van de Raad van Bestuur: de heren Lemmens en Mouthaan. Zij houden zich natuurlijk ook bezig met Tefaf Maastricht en Tefaf Basel. In totaal gaat het om een omzet van meer dan tien miljoen gulden.

Wat de PAN verder zo bijzonder maakt, is de bundeling van krachten op zo'n hoog niveau in één cultuurgebied. Vroeger was er een grote versnippering. Nu

VERVOLG P. 4

## BEN BIJLEVELD

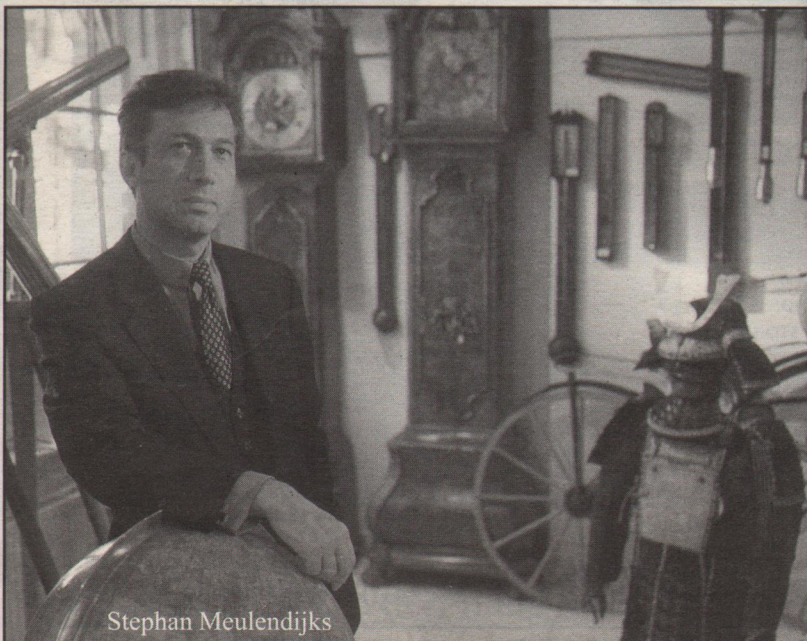
Gespecialiseerd in:  
nautische en wetenschappelijke  
instrumenten, barometers, klokken,  
horloges, Europese meubelen  
en decoratieve kunst.

Restauratie van:  
klokken en meubelen  
in onze eigen werkplaats.

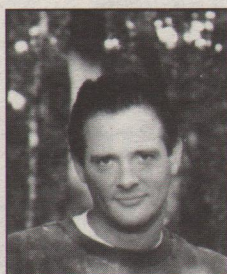
Nieuwe Spiegelstraat 45<sup>A</sup>  
1017 DC Amsterdam  
Postbus 15700  
1001 NE Amsterdam  
Tel.: 020-6277774  
Fax.: 020-6272747

Geopend: maandag t/m zaterdag  
van 10.00 tot 18.00 uur.

## ANTIQUES B.V.



VERVOLG VAN P.1



F. Buunk

**Ratten van van Gogh**

De heel incurante werken hebben weinig kopers. Door een kolossale maat of een niet om aan te ziene voorstelling kan een artistiek doek van een grote signatuur toch relatief gezellig in prijs liggen, maar een handelaar kan er gezien de hoge kunstzinnigheid en signatuur toch een kloek prijs voor vragen, bijvoorbeeld 'ratten van Van Gogh' of een morbide tafereel uit een veldslag van H.W. Koekkoek. Bij heel incurant werk is er sprake

van een grote bandbreedte waarbinnen de prijs zich zal bewegen en dan is, in tegenstelling tot courant werk, enig onderhandelen best op zijn plaats. Om weer de vergelijking met onroerend goed te nemen, zal in tegenstelling tot het rijtjeshuis, de prijs van een groot landgoed altijd een zaak van onderhandeling zijn; er is dan een groot verschil tussen de vervangings- en de executiewaarde. In een volgend nummer zal ik nader ingaan op kenmerken van courantheid bij kunstwerken.

Nu zijn er allerlei kunsthandelaars, maar ik wil in dit bestek alleen spreken over hen die zich, afgezien van hun prijscalculering, bezig houden met de handel in 'zuivere koffie': zij die noemenswaardige restauraties melden, met verstand van zaken de juiste toeschrijvingen doen, levenslang garant staan voor de authenticiteit en, héél belangrijk, de zaken voorstellen zoals ze zijn.

Binnen deze groep handelaren bevinden zich in ons wereldje personen van allerlei pluimage. Vele heel verschillende types die één ding gemeen hebben: een grote tot extreme passie voor kunst. Vooral in oude kunst wordt die passie vaak gemaskeerd door een serieuze, wat conservatieve uitstraling. Een kunsthandelaar dient vertrouwen uit te stralen, waardoor velen hun hartstocht voor kunst, die er wel is, minder extreem uiten.

Wat betreft hun prijsvorming denk ik aan twee uiterste benaderingen van laten we zeggen kunstmarketing. Zij die doorgaans uitgaan van de 'hoofdprijs' om via onderhandelingen, uiteindelijk tegen een iets minder forse slotsom, de zaak af te sluiten. En de echte handelaren, zij die gericht zijn op collectievorming en een relatief snelle wisseling van deze collectie nastreven; klanten door een reële prijscalculatie willen binden om er liefst grote collectioneers, meestal gepaard met een zekere vriendschap, van te maken. Hun prijzen zijn kooprijzen, al kan er door omstandigheden wel best wel eens een concessie gedaan worden.

De 'hoofdprijs-dealer' ziet zijn kunstwerken liefst als unieke scheppingen waarvan er, tenzij hij het werk zelf van de veiling heeft betrokken, nooit zo'n vergelijkbaar exemplaar aan de markt is gekomen. Zijn theorie wordt omgeven door een sfeer

van schaarste: een heel kleine collectie met relatief veel 'op-schmuck' en zo gaat hij er ook zelf in geloven. Hij legitimeert zo zijn werkwijze en de door onderhandeling onstane korting wordt gezien als een 'edelmoe-dige geste'.

Natuurlijk passen maar heel weinig handelaren alleen in het een of het andere vakje. De meesten hebben wel iets van beide, maar het gaat erom welke eigenschap zich in welke mate manifesteert. Hoe je als kunstleek nu de kunst- en antiekhandelaren kunt inschatten? Gewoon: gezond verstand en mensenkennis.

**Groen in het vak**

Een groot antiekoopman zei me eens 'elke klant betaalt uiteindelijk de prijs die hij verdient en die is afhankelijk van hoe hij zich gedraagt'. Iemand die weinig kennis van de materie heeft, altijd alles persoonlijk op zicht gebracht wil hebben, lang reserveert en nog langer wil nadenken, heeft beslist minder recht op concessies dan een vlotte beslisser, een kenner, wiens zakelijk gedrag gekenmerkt wordt door door een grote kennis en besluitvaardigheid.

Groen in het vak zei ik bijna twintig jaar geleden eens tegen een oude doorgewinterde kunsthandelaar, dat ik het zo onredelijk vond en mij er zelfs vaak onbehagelijk bij voelde, dat goede trouwe klanten onze vaste verkoopprijzen betalen en hen eigenlijk toch iets tekort wordt gedaan indien slimme onderhandelaars wel prijsconcessies weten af te dwingen.

'Ach', zei de oude collega 'als een kunst koper zo elegant is door jou je verkoopprijs te betalen die jij zelf oprecht correct vindt en hoogstens nog terloops vraagt of het de uiterste prijs is, moet je hem deze edelmoedigheid gunnen. Dit zijn de mensen die rechtgeaard en fier door het leven stappen. Ze verdienen hun inkomen, betalen er normaal de belasting over, bevechten vooral veel vrije tijd en zitten niet steeds over financiën te dimdammen. Zij schenken veel aandacht aan geheel andere zaken dan gewin en genieten misschien wel meer dan menigeen van hun kunstaankoop. Zij staan vaak gelukkiger en langer in het leven.'

Frank Buunk

WORDT VERVOLGD.

# ANTIETK GER BERLIJN



Orgegebogen  
rio-palissanderhouten  
kabinet, Nederland,  
18de eeuw.

Prinsengracht 534-540, 1017 KJ Spiegelkwartier/Amsterdam

Tel. 020 6259197 / 06 54678185 / Fax 0297.582110

Tevens showroom: Ronde Hoep West 56  
te Ouderkerk a/d Amstel, uitsluitend op afspraak.

## COLOFON

KUNST & ANTIK  
JOURNAAL

maandelijkse nieuwskrant over  
kunst en antiek  
behalve in juli en augustus

Een uitgave van Scriptum Art  
en Snoeck-Ducaju & Zoon

EINDREDACTIE  
Reinold Stuurman

HOOFDREDACTIE  
Wilfried Verniers

CHEF-REDACTIE  
Els Bracke

REDACTIE  
Els Vermeulen

Redactiesecretariaat-IPS  
Begijnhoflaan 458  
B-9000 Gent  
Tel.: 0032-9/223 48 97  
Fax: 0032-9/223 68 30  
antiek@pophost.eunet.be

MET REGELMATIGE  
MEDEWERKING VAN

Jovan Aelst, Cock van Megehele,  
Peter Korf de Gids,  
Mr. W.E. Bouwman, Karel  
Alberding, Bram Aardewerk,  
Sebastiaan S. Hesselink,  
Rob Kattenburg, Simon G.  
Morsink,  
R. C.J.G. Wildeman-Honkoop,  
Auke van der Werff,  
Drs. Maarten van Nispen  
tot Pannerden, Frederik Barends,  
Frides Laméris, Jan Pieter  
Glerum, Dave en Robert Aronson,  
Jan F. H. H. Beekhuizen,  
Klaas Akkerman, Frank Buunk,  
Ad Meulenbergh, Lenny Nelis,  
Rob Voorhuis, Rob Zeegers,  
Hans Krefl, Jan Koldewij,  
Lambert Tegenbosch,  
D.A. Kinebanian

LAY OUT

Annick Blommaert  
Katrien Daemers

VERANTWOORDELIJKE  
UITGEVER

Martijn Van Dansik  
Heliotrooplaan 318  
2555 MH Den Haag

ADVERTENTIE-  
RESERVERINGEN

Stuurman Promotions v.o.f.  
Thorbeckeplein 8  
3818 JL Amersfoort  
Tel. +31-(0)33/4610501  
Fax +31-(0)33/4633722

ABONNEMENTEN

Scriptum Art  
t.a.v. Martijn Van Dansik  
Dam 2, 3111 BD Schiedam  
Tel.: +31 (0) 10 4271022  
Fax: +31 (0) 10 473 6625  
Nederland f 20,- (10 exemplaren)

BETALING EN AANVRAAG :

\*via de bank :  
G.B. Rotterdam 643 411 305  
\*via de post : cheque ingesloten  
Losse nummers f 3,-

Oplage 25.000 exemplaren  
© Scriptum Art te Schiedam en  
Snoeck-Ducaju te Gent.  
Niets uit deze uitgave mag worden  
verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt  
door middel van druk,  
fotocopie, of op welke andere wijze ook  
zonder toestemming van de uitgever.

Meningen, feiten, weergegeven in  
ondertekende artikelen of bijdragen  
aan dit blad vallen onder de  
verantwoordelijkheid van de  
betreffende auteur. Redactie en  
uitgever zijn hiervoor  
niet aansprakelijk

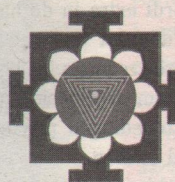
**CRAMER DEN HAAG**  
17e eeuwse Hollandse schilderijen

Javastraat 38 - Tel. 3630758

Zie INTERNET

HTTP://WWW.XS4ALL.NL/~

OLIVIERV



## Petillon

Asian antique art and jewels - India - Nepal - Tibet

Mevr. Drs. Javitri Shah



BUDDHA HEAD  
STUCCO AND STONE  
GANDHARA-INDIA (PAKISTAN)  
3-4TH CENTURY A.D.



GOLD NECKLACE  
22 KT. GOLD, STUDDED WITH  
BASRA PEARLS AND RUBIES.  
19TH CENTURY. NORTH INDIA

BRACELET  
ENAMELLED GOLD SET WITH DIAMONDS  
AND RUBIES - 19TH CENTURY  
RAJASTHAN INDIA

LICHTE GAARD 5, 3511 KT UTRECHT, THE NETHERLANDS  
PHONE: (+31) 30 231 08 43 • FAX: (+31) 30 692 19 41