

# Raakt Nederland niet eens beursmoe?

*Ons kleine land met grootse antiekbeurzen*

## Ijdeluiterij



Frank Buunk

Toen wij twaalf jaar geleden voor het eerst en ook voor het laatst aan Maastricht meededen, raadde m'n vader me verdere beursdeelname sterk af: 'Frank, de beurs is uiteindelijk het beste voor de organisatoren zelf', en: 'je hebt twee soorten winkeliers, zij die een winkel hebben en zich daar helemaal op concentreren en zij die thuis kennelijk niet voldoende klandizie hebben en naast hun winkel ook nog op de markt gaan staan. Dat gaat ten koste van de winkel. Verder heb je de marktkooplieden: zij werken consequent zonder thuisbasis. Het is maar wat je kiest voor de toekomst'. Steeds als ik weer die prikkel kreeg om op een van die beurzen te gaan staan, vertelde hij datzelfde verhaal. Elke keer sputterde ik tegen dat deze ordinaire vergelijking toch helemaal niet opgaat in onze branche. Destijds lag er beslist een stuk ijdeluiterij aan ten grondslag om ook op zo'n beurs te willen staan. Onder het mom van het kunst-exhibitionisme, dat toch elke kunsthandelaar drijft om steeds het 'tableau

*De prestigieuze beurs Tefaf in Maastricht is nog niet voorbij, of iedereen bereidt zich alweer voor op Het Turfschip, die gezellige, laagdrempelige Bredase antiekbeurs, terwijl daarna de Pan weer in beeld komt.*

*Toen ik de benaming Pan voor het eerst hoorde, vond ik die veelmeer passen bij een mondiale reisorganisatie of als bijproduct van het kookgerei van 'Tefal', maar nu weet iedereen van het Amsterdamse zusje van de internationale Tefaf. Het is een ingeburgerd begrip geworden. En ook daar is het steeds weer een lust voor het oog om zo'n concentratie van goede kunst in de verkoop te zien.*

*Dan zijn er nog enkele andere beurzen zoals die in het Autotron, die zich profileert als nog laagdrempeliger en bijna even gezellig als Breda.*

*En verder heb je in het land legio kleine antiekbeursjes die bijna elke maand op de ene na de andere plaats als trekvogels neerstrijken.*

van z'n jacht' aan het publiek te willen tonen. Maar ik zag af van elke beursdeelname.

Het heeft enige jaren geduurd voordat ik tegen mezelf zei: leuk die beurzen, zo kun je de collecties van de collegae in één keer tegelijk zien en hoef je ze niet meer thuis te bezoeken. En zó denken vele klanten ook. Drukke zakenmensen krijgen steeds meer tijdgebrek. Je hoeft de kunsthandelaars en antiquairs niet meer speciaal thuis te bezoeken en dat spaart tijd. Maar van regelmatige beursdeelname word je vanzelf, excusez le mot, een heel veredelde marktkoopman die behoorlijk afhankelijk wordt van die beurzen.



G.H. Breitner, Bouwput Amsterdam, 78x113 cm. Van fl. 200.000 nu voor fl. 1.400.000.

Ik geloof dat het bovenstaande niet opgaat voor kunsthandelaars die in zeer speciale, internationaal gezochte en extreem dure voorwerpen handelen. Voor hen is beursdeelname tegenwoordig wel een must. Vooral voor de 'hoofd-

prijsvragers', waarvan straks een voorbeeld...

### Beurskosten

Maar in ons kleine Nederland, met als doelgroep de Nederlander, waar je gemiddeld in een uur reistijd elke

kunsthandelaar kunt bezoeken, is het eigenlijk belachelijk dat er zoveel beurzen worden gehouden. Ik geloof dat kunsthandelaars die Nederland als grootste doelgroep hebben, vooral aan beurzen deelnemen wegens een gebrek aan eigen publiciteit en dus aan klandizie. En wat krijg je? Een vicieuze cirkel. Mensen die je regelmatig op een beurs ontmoet, zijn minder gemotiveerd om je thuis te bezoeken. En dus moet je steeds weer naar de beurs. 'Fout' zullen vele collega's zeggen, 'op de beurs ontmoeten we juist mensen die ons later thuis bezoeken.' En dat is ook zo. Maar het is een gedeeltelijke waarheid. Volgens mij luidt de rest van de waarheid, dat er nog méér mensen zijn die je niet meer thuis zullen bezoeken, maar wachten op de beurs. En daar sta je dan voor ruim een ton kosten in de extreme drukte. Weg van je gezin en slapend in een hotelbed. Of bij laagconjunctuur mogelijk slapeloos, vanwege de beurskosten en de stress. 'Ook fout, we draaien momenteel ongekend goed op de beurs!?' Maar dat is betrekkelijk: thuis zou het, met relatief minder kosten, ook heel goed gaan. Alleen wel zonder alle beursvermoeidheid.

### Hoofdprijsvrager

Soms worden de kunstschaten ter meerdere eer en glorie van het resultaat wel zo extreem in prijs opgeblazen dat

het gewoon schamteloos wordt. Een vrij 'incurant' topschilderij, een bouwput met twee paarden van G.H. Breitner, werd afgelopen najaar op de veiling - met ons als één na laatste bidder - afgehaard op 200.000 gulden, inclusief veilingkosten. Christie's publiceerde trots de opbrengst van dit klassedoek in zijn persbericht en adverteerde het, vanwege de hoge opbrengst, lonkend naar potentiële inbrengers van een Breitner. Okay, wel een schilderij met elastiek in z'n prijs, maar wat daar, vier maanden na aankoop in Amsterdam, in Maastricht gebeurde is te gek en zulks heeft een negatieve uitstraling voor de hele beurs. De Breitner werd een vreemde eend in de bijt van een (gelukkig) Amerikaanse, vooral in zeventiende eeuw handelende 'Maastricht' deelnemer, die het doek prijsde op ruim zeven keer die reeds stevige veilingprijs... op US \$ 700.000!!! Ik kon m'n oren niet geloven en vroeg de handelaar nog: 'whow, sevenhundredthousand guilders?' 'No sir US dollars!! It's nothing! It's really nothing if you compare it with the French impressionists or with Van Gogh or Mondrian'. Onder een sjeke dekmantel, misschien wel in afwachting van de sjeik die niet kwam opdagen, wordt zo het beginsel van 'justus pretium' - voor de Amerikaan 'the right price' - wel heel ordinaar verkracht. Ik zou liever nooit een stand in z'n buurt hebben, maar dat is na het uitkomen van dit stukje waarschijnlijk wederzijds... En hoe prachtig Maastricht ook is, toch is de calculatie van zo'n hoofdprijsvrager - een behoorlijk aantal integere deelnemers niet te na gesproken - op deze beurs helaas geen uitzondering. Door deelname kun je je wel onderscheiden en dat doet er een aantal, maar je wordt zo ook geïdentificeerd met het peperdure imago dat de beurs door deze uitspattingen krijgt. En de Hollander kennende is dat zeker geen reclame.

(wordt niet vervolgd)

Frank Buunk

## MUSEUM SOFTWARE EmbARK

Is collectie management software dat afbeeldingen (images) van uw bezittingen gebruikt om beheer, organisatie, en tentoonstellen van uw collectie eenvoudiger en effectiever te maken. EmbARK is beschikbaar voor MAC en PC, en functioneert in een gemengde omgeving, b.v. Windows NT server met MAC en Windows clients, en is leverbaar in twee configuraties. EmbARK cataloguer bevat 300+ velden in een relationele DataBase en biedt het publiek een kiosk optie. EmbARK collection manager bevat ook een kiosk, en tegelijkertijd een, gebruiker definieerbaar, collectie management met 1400+ velden en 75 gerelateerde dossiers. Beide zijn beschikbaar als stand-alone of client-server uitvoering en werken naadloos samen om aan de wensen op ieder niveau, organisatie, budget, of Internet te voldoen.

## GALERIE SOFTWARE ImageAXSPRO

Is de eerste 'True Image DataBase' voor de PC (ook in een netwerk). Het is innovatieve software voor het organiseren van foto's, tekeningen, kunstobjecten, video's en geluid van galeries, verzamelaars, fotografen, PR afd. en bedrijven. De afbeelding wordt getoond als pasfoto (thumbnail) samen met tekstinformatie, en is niet afhankelijk van de plaats van het origineel. Het is eenvoudig in gebruik voor een kleine galerie of verzameling, en krachtig genoeg om de grootste verzameling te catalogiseren. U kunt onbeperkt collecties creëren, en ieder object in diverse collecties opnemen. Publiceer uw collectie op het Internet, of bij diefstal de specificaties samen met een foto. Of stuur uw relaties een floppy, CD, enz. met e-ZCard, een zelf startende optie om een aantal foto's als dia-show te laten zien. Zoek en sorteert met behulp van sleutelwoorden. Voeg tot 35KB tekst bij iedere afbeelding. ImageAXSPRO ondersteund vrijwel ieder grafisch formaat. Selecteer de velden die u op het scherm wilt tonen, open gelijktijdig meerdere collecties, maak zelf standaard layout's, bepaal zelf de afmeting van de pasfoto, enz. ImageAXSPRO, GEBRUIKSVRIENDELIJK, EN BETROUWBAAR.

Informatie: M.C.T., tel. 070-4190928/32, fax 070-3520661. mobiel, tel. 06-54748240, e-mail mctrading@tref.nl Internet: <http://www.museumserver.nl/embark-nl>

## HANS M. CRAMER

Schilderijen uit de 17e eeuw  
van belangrijke Hollandse meesters

Javastraat 38 - 2585 Ap Den Haag

bezoek na afspraak

Tel. 070 363 0758 - Fax 070 363 0759

## ANTIQUITEITEN

*Theo Gieling*

FRANSE EN ENGELSE MEUBELN  
IEDERE 14 DAGEN OP MAANDAG  
NIEUWE IMPORT EN VERKOOP AAN DE HANDEL



Rijksstraatweg 19  
3545 NA Utrecht  
Tel. 030 - 6664763 Fax 030 - 6622043  
AFSLAGA 2 UTRECHT WEST - de MEERN

GESPECIALISEERD IN 17E TOT 19E EEUWS FRANS EN ENGELS  
EIKEN MEUBELN, KLOKKEN, TIN EN KOPER