



Frank Buunk

AF EN TOE EEN ONTDEKKINGSREIZIGER

De eerste keer dat ik in dit
blad schrijf moet ik
natuurlijk beginnen met een
korte introductie van mijzelf
en van het bedrijf waarmee
mijn naam al meer dan 25
jaar verbonden is:

Simonis&Buunk
Kunsthandel in Ede. Van
origine gespecialiseerd in de
schilderkunst van de
Hollandse romantiek en het
impressionisme, en sinds
enkele jaren ook in de
schilderkunst van de eerste
helft van de 20e eeuw.

Mijn loopbaan in 'de kunst' was bepaald niet voorzien en begon in 1977 min of meer als een avontuur, toen ik als assistent in dienst kwam bij de Edese kunsthandel van Rien Simonis. Een opleiding voor het vak van kunsthandelaar was, en is, er immers niet. In rap tempo werd ik de wereld van de kunsthandel binnengeleid en van Rien leerde ik de fijne kneepjes van het vak, meestal in de rustige uurtjes na het werk genietend van een goed glas wijn en met een van zijn geliefde opera's als achtergrondmuziek. Hij moet wat in mij gezien hebben, als kunsthandelaar en als schoonzoon, want een jaar later al werd ik medevennoot en ontstond Simonis&Buunk Kunsthandel, en in 1980 trouwde ik met zijn dochter Mariëtte. Nog eens vier jaar later werd ik beëdigd tot taxateur van schilderijen van de 16e t/m de 20e eeuw. Toen Rien zich later om gezondheidsredenen vooral ging toeleggen op het restaureren van schilderijen, kreeg ik de leiding over het bedrijf. Uitgangspunt was een kleine verzameling goede werken van de 19e eeuw, waarmee wij onze kunsthandel uitbouwden tot zijn huidige omvang. Nog steeds weerspiegelt onze collectie deze 'roots' in het vele, goede werk van de Hollandse romantische schilders en van de Haagse, Amsterdamse en Larense impressionisten dat wij te koop aanbieden. Daarnaast begonnen we met uitbreiding van onze voorraad met mooie, 20e-eeuwse klassiek-modernen, zoals luministen, neo-impressionisten, realisten en werk van de Bergense School en de Groninger Ploeg. Een belangrijke rol bij dit alles speelde en speelt Mariëtte, mijn echtgenote, collega en kameraad, die een goed op elkaar ingespeeld team van vakmensen om ons heen heeft samengebracht. Onze schilderijen halen we inmiddels overal vandaan. Uit de Verenigde Staten, Canada en heel Europa, steeds geselecteerd op artistieke kwaliteit, conditie en echtheid. Ze weerspiegelen ons contante

streven naar hoge kwaliteit, dat niet alleen geldt voor de schilderijen, maar ook tot uiting komt in de stijlzuivere inrichting van onze panden, de uitgebreide website en de manier waarop wij bezoekers en klanten begeleiden.

Al ben ik nu 25 jaar kunsthandelaar, het beroep is voor mij nooit een sleur geworden. Dat kan ook niet, want als je gevoel hebt voor dit vak wil je niets anders meer. Zo voelt menig collega dat met mij. Veel mooie ingrediënten van het leven zijn - in een geconcentreerde vorm - in ons beroep terug te vinden: spanning en ontspanning, avontuur, sensatie, afwisseling en romantiek. Er is creativiteit voor nodig, zowel artistiek als financieel, en organisatietalent. Je ontmoet veel mensen en hebt nog relatief weinig last van allerlei overheidsbemoeningen. Bovendien zie je nog eens iets van de wereld. Je kunt heel goed 'boeren', maar ook enorm op je gezicht gaan. Iedere actieve handelaar kent wel beide kanten. Ik zeg vaak, maar dat geldt wellicht voor ieder specialistisch vak, de beste handelaar is degene die de minste fouten maakt. De belangrijkste eigenschappen die nodig zijn om te slagen als kunsthandelaar? Integriteit, nieuwsgierigheid, intuïtie, esthetisch gevoel, een goed geheugen, een vermogen tot snelle associatie en ... je moet iets in je hebben van een ontdekkingsreiziger. Want de leukste kant van ons vak vind ik de 'trouvailles': een goed schilderij vinden tussen een hoop rommel, of een schilderij dat voor vals aangezien wordt of een twijfelgeval zien vrij te pleiten van iedere beschuldiging, zodat het gerehabiliteerd wordt.

Naast de commerciële kant van mijn beroep probeer ik de laatste jaren ook heel bewust meer aandacht te besteden aan de ideële kant ervan. Door dienstverlening in de vorm van echtheidsbepaling en kwaliteitsbewaking, het verstrekken van kunsthistorische informatie, het beschikbaar stellen van beeldmateriaal voor monografieën en andere publicaties, waardoor schilderijen die in privé-bezit zijn in grotere kring bekend worden, en door het uitlenen van schilderijen aan musea voor tentoonstellingen. Een voorbeeld daarvan is de Jacob Maris-tentoonstelling, nu te zien in het Teylers Museum in Haarlem en daarna in het Museum Jan Cunen in Oss, waarvoor een aantal werken, voorheen in ons bezit, werden uitgeleend. Ook werkten we samen met het B.C. Koekkoek-Huis in Kleef voor de publicatie Barend Cornelis Koekkoek (1803-1862), zijn familie, zijn school en het B.C. Koekkoek-Huis in Kleef, die in 1994 voor het eerst, en in 2000 in herdruk verscheen. En onze medewerking in 2002/2003 aan de grote tentoonstelling in Parijs, Fort Worth (Texas) en Den Haag van een schilder die misschien wel mag gelden als Nederlands grootste artistieke

ke genie van de 20e eeuw: Piet Mondriaan. Ik probeer eigenlijk altijd wel vroeg werk van hem in onze collectie te hebben, zoals nu een prachtig Frans landschap bij Montmorency uit 1930, dat wordt beschouwd als het laatste naturalistische werk dat hij schilderde. Ook in de begeleidende publicaties bij onze Wintersalon, onze jaarlijkse verkooptentoonstelling die in november van start gaat, streven wij ernaar om de afgebeelde schilderijen te voorzien van een goede beschrijving en kunsthistorische informatie, zoals literatuurverwijzingen en, waar mogelijk, inlichtingen over de voorgeschiedenis van het werk.

De Wintersalon is onze grote jaarlijkse tentoonstelling. Daarnaast organiseren wij nu al meer dan tien jaar iedere zes maanden een Vierdaagse Verkoop, ofwel Petits Maîtres-tentoonstelling, waarop vier dagen lang werk in de prijsklasse van 1.400 tot 24.000 euro wordt verkocht. We hangen in onze beide zaken dan zo veel mogelijk op, wel 500 tot 600 schilderijen en aquarellen, zodat alles goed te zien is. Niks geen gesleep met werk uit voorraadkasten maar verkoop zo direct van de muur. Echt leuk om te doen!

Tot slot een advies: trek uw agenda ...

... en noteer:

Verkoop Vierdaagse: 11 t/m 14 maart 2004

Verkoop Vierdaagse: 7 t/m 10 oktober 2004

Wintersalon 2004: 18 november t/m 4 december 2004

Taxatie-, restauratie- en aanboddagen

Elke donderdag bestaat de mogelijkheid om op afspraak in onze zaak schilderijen en aquarellen te laten taxeren. Overweegt u restauratie van uw schilderij(en) dan kunt u op deze dag ook bij ons terecht voor een restauratieadvies en schatting van de kosten. Ook kunt u op deze dagen op afspraak langskomen met schilderijen en aquarellen die u overweegt te verkopen.

Simonis&Buunk Kunsthandel

Notaris Fischerstraat 19 en 30

6711 BD Ede

tel. 0318 652888

www.simonis-buunk.nl

Open dinsdag t/m zaterdag 11 - 17 uur

Gesloten op maandagen en tevens op:

9 en 10 maart 2004

1 en 2 juli 2004

5 en 6 oktober 2004

9,10,16 en 17 november 2004