

DE KUNSTHANDEL HEEFT ALLES WAT EEN AVONTURIER ZICH WENST



INTERVIEW MET FRANK BUUNK DOOR CONSTANCE MOES

Wist je als jongen meteen: ik ga kunsthandelaar worden?

Ik wist eigenlijk niet wat ik wilde worden. Mijn vader zei toen: ga maar naar de KMA in Breda. Ik was goed in sport, had de zwarte band met judo, deed aan karate en zwom. Bovendien was ik goed in wis- en natuurkunde, dus ik koos voor de verbindingdienst. Ik dacht: dat militaire dat komt wel. Maar dat was de eerste week al afgelopen. Het paste niet bij me. Iedereen daar ging voor hiërarchie, discipline, het militaire apparaat. Ik miste die motivatie, de mentaliteit. Ik was er na twee maanden alweer weg.

Een verloren periode?

Nee, het heeft een wending aan mijn leven gegeven. Ik zat op de KMA veel in de bibliotheek filosofieboeken te bekijken. Toen heb ik besloten om iets te gaan doen in een niet-technische en minder gestructureerde wereld. Ik ontdekte toen: ik heb een hekel aan structuren die me worden opgelegd of waar ik noodgedwongen in moet verkeren. Nog steeds. Dat zit me vaak in de weg. Want structuren zijn nodig.

Het is dus de kunsthandel geworden.

Ja. In 1977 werd ik, met financiële hulp van mijn vader, vennoot bij de kunsthandel van Rien Simonis en zo ontstond de kunsthandel Simonis & Buunk. Hij was toen mijn aanstaande schoonvader, want ik was nog niet met Mariëtte getrouwd. Daarnaast studeerde ik Nederlands recht in Rotterdam, met economische vakken, filosofie en statistiek. Daar haalde ik mijn kandidaats, en daarna fiscaal recht in Amsterdam. Halverwege mijn doctoraal moest ik opgeven omdat ik het examen voor beëdigd taxateur haalde. Ik was toen 27, de jongste schilderijenexpert in Nederland, en dat genereerde zoveel publiciteit dat de zaken voorrang kregen. Dat wilde ik natuurlijk ook wel. Het waren fantastische jaren. Van mijn 27^e tot mijn 33^e, tot en met 1991 vooral. Daarna kwam er een recessie.

Wat ben je voor een kunsthandelaar?

Ik ben wel een vreemde eend in de bijt. Zo doen we niet aan beurzen. Eén keer Tefaf in 1986, en daarna nooit meer. Verder ben ik zeer serieus, maar om dit te maskeren trek ik nog wel eens 'het clownspak' aan. Ook ben ik een goed strateeg. Nee, eigenlijk: een snel veranderend strateeg. Ik zet wel een koers uit, maar stel graag mijn tactiek bij. In die zin dat ik snel inspeel op nieuwe kansen. Verder ben ik niet conformistisch. Ik houd niet van safe en *middle of the road*. Ik houd van ontdekkingen doen, avontuur. De dingen pakken die anderen niet aandurven. En daarmee ben ik ook wel eens op mijn gezicht gegaan. Ik houd van het bloemetje plukken aan de rand van het ravijn. De grenzen opzoeken, want daar liggen de kansen. Daarbij maak ik wel verantwoorde keuzes, juist in gouden tijden. Een gezonde portie zakelijk conservatisme is me niet vreemd. En verder wil ik me onderscheiden van mijn collega's door een zeer actief en innovatief publiciteitsbeleid te voeren.

Ben je een perfectionist?

Ja, een heel erge perfectionist. Dat stoort me vaak, omdat je nu eenmaal niet alles perfect kunt doen. En het kost me veel te veel tijd, dat perfectionisme. Gelukkig heb ik in onze kunsthandel mensen om me heen die dat voor me opvangen. En thuis ook.

Jullie adverteren met de slagzin: Kunst geeft kleur aan je leven.

Voel je dat zo?

Daarom ben ik kunsthandelaar geworden. Dat vind ik trouwens van alle producten waar creativiteit aan te pas komt. Zoals mode ontwerpen en muziek.

Wat vind je goede muziek?

Van Bach tot Pink Floyd. Mijn favoriete componist is Gustav Mahler. En wat modern betreft houd ik van Cuby and the Blizzards, omdat ik Harry Muskee geweldig vind. Toen ik mijn 50^e verjaardag vierde speelden ze in onze tuin. Die groep is authentiek gebleven. Ik houd niet van luchtige, romantische muziek, van die schaatsmuziek.

Waarom Mahler?

Dat is dramatisch expressionisme ten top. Hij is een expressionist, maar ook een romanticus. Romantiek is van alle tijden vind ik. In de kunstgeschiedenis is het de hoofdstroming in de eerste helft van de 19^e eeuw, maar het is veel breder.



B.C. Koekkoek (1803-1862) *Opkomend noodweer*, paneel 66 x 84 cm, gesign. en dat. 1843.

Mahler, dat is de tijd van Mondriaan, Sluijters, Toorop, Gestel. Is dat ook jouw favoriete periode in de schilderkunst?

Ja, ook, maar vooral de romantiek, hoe denigrerend men er soms over doet, vind ik fantastisch. Maar dan de dramatische romantiek, de echte. Want die heb je in Nederland voldoende. J.H. Koekkoek bijvoorbeeld. Of ons schilderij 'Opkomend noodweer' van B.C. Koekkoek, dat werk vind ik prachtig. Dat is topromantiek. Niet omdat het mooie plaatjes zijn, maar omdat er een laag onder ligt. Eigenlijk geldt dat voor alle perioden. J.H. Weissenbruch vind ik ook geweldig. Die is poëtisch. Dan Breitner, Isaac Israëls, de Tachtigers. Om er een paar te noemen.

Je noemt nu schilders. Welke nog meer?

Eigenlijk bewonder ik alle schilders in wier werk de romantiek direct onder de oppervlakte ligt. Dat geldt voor alle eeuwen, ook voor de 20^e eeuw. Het romantische zit bij bijna elke kunstenaar onder de oppervlakte, maar soms is het ondergesneeuwd.

Van Gogh bijvoorbeeld vind ik in die zin romantisch, met een expressionistische laag erboven. En in onze collectie een schilder als Jan Voerman sr. Hoe die de natuur schildert, dat heeft een bepaalde magie. Je kunt dat een verinnerlijkte vorm van romantiek noemen. Dat zie ik ook in het werk van Giorgio Morandi. Van zijn werk ben ik al heel lang een bewonderaar. Op een van de allergrootste Morandi's die ooit aan de markt kwam, in 1998 in Londen, was ik onderbieder, tot ruim een miljoen gulden. Ik ben eruit gestapt omdat ik me rot schrok dat ik zo hoog ging. Nu heb nog steeds spijt dat ik niet een paar slagen heb doorgeboden. Het was gekkenwerk natuurlijk voor een Hollandse kunsthandel, maar hij was zo mooi. En het was niet duur voor een Morandi. Ook een kunstenaar als Odilon Redon heeft die verinnerlijking. We hadden een prachtige Redon. We krijgen nooit meer zo'n mooie. Ik had hem graag zelf gehouden, maar heb hem toch verkocht.

Je verkocht de Redon, hoewel je hem graag zelf wilde houden. Is er een schilderij dat je nooit zult verkopen?

Nee, daar ben ik nou weer te zakelijk voor. Bovendien moet onze collectie in beweging blijven, anders houd je steeds dezelfde stukken. Ik bedien liever mijn klanten dan mijzelf. Als ik iets verkoop wat ik echt mooi vind, dan zet ik het uit mijn hoofd. Het is dan toch niet voor mij weggelegd. Maar als het ervan komt, en het klikt met de koper, dan is dat een leuke verkoop.

Je ziet veel, en al jaren. Kunnen schilderijen je nog verbazen of verrassen?

Ja, vaak. Niet iedere dag, maar heel regelmatig. De aardigheid van mijn beroep is de prikkeling van steeds iets nieuws, van dingen die je niet routinematig kunt afwerken. Maar dit wil ik wel even kwijt: uiteindelijk vind ik dat ons vak toch veel gemeen heeft met alle andere vormen van handel. Omdat het over schilderijen gaat is het niet opeens veel mooier dan andere beroepen. En zeker niet het 'enige mooie beroep op de wereld'. Dat zeggen kunsthandelaren vaak van zichzelf. Maar er zijn veel mooie beroepen. Zoals operazanger bijvoorbeeld. Maar dit terzijde.

Wat was een recente verrassing?

Kort geleden vonden we op een boedelverkoop een vroege Cornelis Springer, een bijzonder mooie. Niemand had hem gezien. Dat verbaasde me, maar ik begreep het ook wel. Want hij was totaal vermomd door vijftig jaar vuil en oude restauraties. Het was zó erg, dat ook ik er bijna vanaf had gezien. Maar ineens zag ik het. Ik dacht: dáár gaan we voor. Ik had al een bedrag van vijf cijfers klaar staan om te bieden, en dan krijg je hem uiteindelijk voor 700 euro plus opcenten. Extreem weinig, want in originele, gave staat is zo'n schilderij wel 300.000 euro waard. Dat is me wel eens vaker overkomen. We kochten een Piet Mondriaan voor twee en een half duizend euro bij Christie's als Frits Mondriaan. Daarna kregen we de wereld over ons heen. Mensen die zeiden: 'die is niet echt'. Terwijl alle bewijzen nu op tafel liggen dat het een 'Piet' is. Er zit nog een - verloren gewaand - schilderij van Mondriaan onder: een appel-stillevan. En dan de kick van het Goudstikker-schilderij, zoals we het hier noemen. Een schilderij van dansende volkswomen op de Zeedijk in Amsterdam, geschilderd door Isaac Israëls. Ooit was het in het bezit van de in 1940 overleden kunsthandelaar Jacques Goudstikker. Zo'n schilderij kopen, terwijl je weet dat het geclaimd kan gaan worden, en het dan eerst aanbieden aan de erven, dat is een uitdaging voor mij. Dat schilderij kan trouwens niet geclaimd worden, want de claim is verjaard na zeventig jaar. Het Nederlands recht is ook van toepassing op dit schilderij. Het doek was trouwens ook liefde op het eerste gezicht. Helemaal precies wat ik hebben wil. Uit de jaren tachtig, een Breitner-achtig schilderij. Ik heb open kaart gespeeld. De advocaat uit New York aan de telefoon en de directeur van het Art Loss Register kwam speciaal uit Londen over. Ja, so sorry. Als het schilderij verkocht wordt komt er een schenking aan een kunsthistorisch doel, een Palestijns doel en een Joods doel.

Wat doe je als ontspanning?

Als het kan, zeilen. Schaken ook. Zeker elke dag potjes van 20 tot 40 minuten via chess.com. Schaken doe ik eigenlijk al mijn hele leven. Ook daarin probeer ik perfect te zijn, dus eigenlijk is het niet echt ontspannend. Ook denk ik graag mee met collega's over juridische vraagstukken. Ze vragen: hoe zie jij dat? Ik vind het leuk om daarover te brainstormen. Een mooie casus krijgen en dan kijken hoe daarin de hazen lopen. Ik ben natuurlijk een halve amateur, maar ik vind het interessant om uit te zoeken hoe de dingen juridisch liggen.

Is er overeenkomst tussen ondernemen en schaken?

Absoluut. Het schaakspel heeft alles in zich van ondernemen: strategie, tactiek, de verrassing, de structuur en, heel belangrijk, intuïtie. En iets wagen, een offer brengen, om iets groters te bereiken. Dat geldt ook voor het schaakspel.

Wie is zakelijk een voorbeeld voor je geweest?

In het begin heb ik veel geleerd van mijn schoonvader Rien Simonis († 1998). En ook van Kas van der Aa, een vroegere handelspartner waar ik veel zaken mee deed. Hij overleed in 1996, op z'n eenenveertigste. Hij leerde mij de diversiteit opzoeken binnen een bepaalde periode of specialisatie. Gekke, aparte schilderijen durven kopen. Het ging vooral over durf. Dat heb ik aangehouden. Niet kiezen voor de *middle of the road*-schilderijen.



G.W. Dijsselhof (1866-1924) *Kabeljauwen en anemonen*, doek 40 x 35 cm, gesign. met monogram € 19.500,-

Als je iets anders zou moeten gaan doen, wat zou dat dan worden?

Operazanger. Maar dan een goeie, van het kaliber Pavarotti. Maar dat is niet reëel. Ook de fysica interesseert me. Maar een carrière daarin gaat niet meer. Iets zakelijks dan toch weer.

Welk schilderij staat nu bij je bureau en waarom?

Bij mijn bureau staan schilderijen voor onderzoek, of werk waarover ik nog in onderhandeling ben. Ik ben niet iemand die bij zijn bureau een schilderij zet dat hij heel erg mooi vindt, om daar dan steeds naar te kijken. Het moet van mij snel de zaak in.

Simonis & Buunk bestaat 32 jaar. Doe je je werk nog steeds graag?

Ja, het is nog steeds voor mij een van de mooiste beroepen. Natuurlijk is er routine. Maar het is avontuurlijk, creatief. Het geeft me de ruimte. Ik heb een beroep waarin je alle ingrediënten vindt die een man die van avontuur houdt zich wenst. Het leuke van de kunsthandel zijn ook de bijzondere klanten die je ontmoet. Mensen die hier, in alle privacy, helemaal zichzelf zijn. Het is een heel direct en persoonlijk contact dat je met ze hebt.

Welke van je werkzaamheden vind je het leukst?

Inkopen.

Licht dat eens toe?

Weer één erbij. Net als een verzamelaar die die éne postzegel koopt om zijn verzameling compleet te maken. Die drift die zit er sterk in bij mij. Het is geen passie, dat woord is gedevalueerd. Het zijn ook het onderzoek en de ontdekkingen die het inkopen kleur geven. Mijn inkoop is ook marktverdedigend.

Als je schilderijen koopt waar let je dan op?

Het is bij mij in de eerste plaats een razend snel, intuïtief proces. Daarna komen de overdenkingen. Waarom, voor welke prijs, hoe is de kwaliteit, hoe ligt het onderwerp? Hebben we al zoiets?

Hoe is de taakverdeling bij Simonis & Buunk?

Ik doe de inkoop, zet de lijnen uit en voer de onderhandelingen. De uitwerking wordt door anderen gedaan. Daar moet ik me niet mee bemoeien, dan wordt het veel te veel 'detailkluiverij'. Ik genereer ideeën, en als ergens een probleem is, los ik dat graag op.

Wat is er voor de buitenwereld speciaal aan Simonis & Buunk naar jouw mening?

Nergens in Nederland, en misschien ook niet in de omliggende landen, is een kunsthandel te vinden die in drie losse panden en een beeldentuin een collectie laat zien waarmee je een dag kunt vullen. Als je er dan een hotelletje bij neemt kun je ook

naar het Kröller-Müller Museum, een kwartiertje rijden van ons vandaan. Daar hangt een van de mooiste kunstcollecties van de wereld, in een gebouw waarin kunst en natuur elkaar op een perfecte manier ontmoeten. En er is een ongekend mooie beeldentuin. Nog niet zo lang geleden verkochten we drie schilderijen aan ze, onder andere een Bremmer, die daar nu naast een prachtige Seurat hangt. Verder zijn we speciaal in onze laagdrempeligheid en in het niveau van wat we aanbieden. We hebben alle Hollandse top uit de periode 1800-1950 in huis. Behalve Van Gogh, maar die kun je dan weer zien in het Kröller-Müller.

Je noemt het Kröller-Müller Museum. Zijn er nog meer musea die indruk op je gemaakt hebben?

Het Louisiana Museum of Modern Art in Denemarken. Ik noem dat het kleine broertje van het Kröller-Müller. Dat museum ligt prachtig, direct aan zee. Mooie Henry Moore's en Calders zijn er te zien. Vier keer heb ik pal onder het museum aangemeerd met een zeilboot, met vrienden. Op een dag zwom ik daar rond en ontmoette toen in het water de directeur van het museum. We hebben al zwemmend heel wat afgepraat. Een replica van een mobile van Calder uit het Louisiana Museum hangt op de zaak boven mijn bureau. Voor geluk en inspiratie...

Wat vind je het belangrijkste aspect bij een verkoop?

Belangrijk is dat de koper vertrouwt wat er geboden wordt. Dat vertrouwen ontstaat door integriteit plus deskundigheid in huis. Wij hebben vier kunsthistorici in dienst. Voeg daarbij mijn 32-jarige ervaring als kunsthandelaar. In die jaren heb ik bijna 18.000 schilderijen verhandeld en zeker een paar honderdduizend schilderijen beoordeeld. Daar leer je van kijken en krijg je een neus voor kwaliteit, conditie, echtheid en harmonie in composities.

Daarom ook twee registertaxateurs?

Ja, die kennis en deskundigheid zijn inherent aan ons bedrijf. Eigenlijk zijn dat termen die ik niet graag gebruik. Ze zijn zo vanzelfsprekend. Ik spreek liever van schakels in de ketting van een goede, evenwichtige collectie, kwaliteit en 'value for money'.

De 19e eeuw is van oudsher de kerncollectie van Simonis & Buunk. Waarom koos je voor uitbreiding met werk uit de 20e eeuw en beelden?

De kunst van de 20e eeuw is verfrissend. En we schuiven zo ook op met onze collectie. Hedendaags verkopen we niet. Enkele uitzonderingen daar gelaten, zoals werk van Marlène Dumas en Armando. Het plaatst ons andere werk in een perspectief. Waar zetten schilders zich tegen af? En wie zetten zich weer tegen hen af? Zo ontstaat er inzicht in het beweeglijke van stromingen en reacties die door de kunst van de 19e en 20e eeuw heen lopen. Dat interesseert mij. En onze bezoekers ook. Het heeft succes, is gebleken.

Je zei eerder dat jullie een actief publiciteitsbeleid hebben.

We doen veel aan publiciteit, al sinds 1984. In juni bijvoorbeeld, organiseerde het tijdschrift *Oog* van het Rijksmuseum de verkiezing van het mooiste naakt(schilderij) van Nederland. Een naakt van Isaac Israëls, voorheen uit onze collectie, was de winnaar en liet daarmee veel beroemde museum'stukken' achter zich. Dat is leuke publiciteit, en daar halen we dan veel uit. We adverteren vaak, publiceren artikelen. En we hebben een mooie website.



J.H. Koekkoek (1778-1851) *De schipbreuk*, paneel 57,5 x 83 cm, gesign. € 40.000,-

De jaarlijkse catalogus is ook publiciteit.

Ja, maar dit najaar komt er geen catalogus van de Wintersalon. Dat was eigenlijk het vorige jaar al aan de orde. Het werd tijd voor iets nieuws. Toch hebben we er nog één keer een gemaakt, ondanks de crisis. Bovendien is er internet. Op onze site kun je alle schilderijen en beelden heel goed en groot zien. Van de zomer hadden we dan wel weer een catalogus bij een tentoonstelling van het werk van Harm Kamerlingh Onnes. Voor onze twee Vierdaagse Verkopen in het voor- en najaar versturen we

naar onze klanten een uitgebreide krant met kleine afbeeldingen in kleur. Dat is informatief en kostenbesparend. En wil je meer weten, dan ga je naar onze website om het schilderij groot op het scherm te zien.

Je organiseert al jaren een Vierdaagse Verkoop, in de lente en herfst, en nu voor het eerst een Tiendaagse. Is dat niet veel werk, alles organiseren en ophangen voor zo'n korte periode?

Het is een goed concept. Relatief kort maar hevig. Het loopt goed. Daardoor is er ook financiële ruimte voor andere dingen. Ik ben iemand die ook denkt aan het educatieve en sociale aspect van onze zaak, bijvoorbeeld door mee te werken aan museumbruiklenen, door een onderzoeksdatabase op onze website en met twee onderzoekstichtingen: de Schelfhout Documentatie-stichting en de Koekkoek Documentatiestichting. Ik vind dat het erbij hoort. Ik wil toch meer doen dan alleen handelaar zijn. En dat kan door dit soort verkooptentoonstellingen.

Kun je een paar van de illustraties op deze pagina toelichten?

'De schipbreuk' van J.H. Koekkoek kochten we kort geleden. Een prachtig schilderij. Mensen op het strand. Mannen die met z'n vieren aan een touw proberen om door een wilde branding een schip naar het strand te trekken. Dat gaat natuurlijk nooit. Dramatisch, en ook ongewoon door de aangespoelde levende have. Ik zou het wel voor mezelf willen houden. Mariëtte niet. Mooi vind ik ook 'Opkomend noodweer' van B.C. Koekkoek. De dode boom, de figuren in een storm die nauwelijks vooruit komen. En dat samen met een waanzinnige techniek. Het is internationale topkwaliteit met een Hollandse prijs: onder het half miljoen. En dan 'De krabbers' van Anton van Rappard. Een steengoed schilderij. Hij was een vriend van Van Gogh, die hij tijdens zijn studie in Brussel had leren kennen. Een man die geen boodschap had aan commercialiteit. Dat kun je zien aan zijn werk. Hij is een groot kunstenaar, die hele goeie dingen gemaakt heeft. En laag in prijs. Dijsselhof vind ik gewoon een leuke schilder. Ik associeer hem met mijn schoonvader. Die had er veel privé hangen en wist er veel over te vertellen. Het is een goed schilderij. Niet voor niets heeft Dijsselhof een kamer in het Gemeentemuseum in Den Haag.



A.G.A. Ridder van Rappard (1858-1892) *De krabbers (katoenververij)*, doek 70 x 120 cm, gesign. en dat. '91 € 18.000,-

Tot slot, we kunnen er niet omheen: wat is je visie op de crisis?

Het aanbod van schilderijen is enorm teruggelopen, want de mensen houden nu vast. De vraag is ook teruggelopen. Dat speelt bij elke recessie. Maar omdat het aanbod sterker is afgenomen zijn de prijzen buitengewoon goed in stand gebleven. Als er een normaal aanbod zou zijn geweest, dan was het voor ons allemaal een moeilijke periode geworden. In een crisistijd houden de mensen vast tot betere tijden. Dat kan, want over het algemeen zit goede kunst in sterke handen. En er rust geen hypotheek op; doorgaans wordt kunst niet met geleend geld gekocht. Met huizen ligt dat veel gevoeliger, door de hypotheek. Dan moet je soms wel verkopen. Maar als ik collega's hoor zeggen dat ze niets van de crisis merken, dan kan dat niet waar zijn.

Het is dus wel degelijk voelbaar in de kunsthandel?

Ja, het is beslist rustiger. Dat speelt bij elke recessie en vooral nu, want dit lijkt een heftige te zijn. In 1982 heerste er een vergelijkbaar ernstige recessie. Die heeft zich helemaal hersteld, maar dat duurde wel drie jaar. Je weet natuurlijk nooit hoe lang zoiets aanhoudt. Je krijgt nu al een tijd lang nauwelijks rente van je geld, en dat zal voorlopig nog wel zo blijven. Als je nu een schilderij koopt, ben je de voorspelde, grote inflatiegolf voor en heb je iets om van te genieten thuis aan de muur. 'Inflatie-proof' welteverstaan. Misschien is deze recessie een 'strobrand', die is ook heftig, maar kort. Dan trekt het snel weer aan, en wel zo hard dat de mensen denken: was ik er een paar maanden terug maar ingesprongen en had ik toen maar vijf schilderijen bij Simonis & Buunk gekocht en het zesde cadeau gekregen. Want over het algemeen is er onderhandelingsruimte nu.

Dus kom, kijk, koop en geniet!