

'Kleine handelaren maken weinig kans, omdat ze altijd overboden worden'

FRANK BUUNK, kunsthandelaar

economie

Vijfde kwartaal op rij minder in portemonnee

DEN HAAG – Doordat de lonen nauwelijks stijgen maar de prijzen wel – met meer dan twee procent – hebben Nederlandse huishoudens steeds minder te besteden. In het derde kwartaal van vorig jaar is hun koopkracht gedaald met 2,4 procent ten opzichte van een jaar eerder. Dat was voor het vijfde kwartaal op rij, volgens het CBS. (ANP)

Rabobank stopt met bijdrage aan Euribor

UTRECHT – Rabobank is gestopt met zijn bijdragen aan de vaststelling van het Euribor-rentetarief. Dit is vanwege 'veranderde omstandigheden op de geldmarkt', zei een woordvoerder, zonder in detail te treden. Euribor is het rentetarief dat banken binnen de eurozone elkaar berekenen en wordt vastgesteld op basis van gegevens van ruim veertig banken. (ANP)

Kunstwereld Handelaar Frank Buunk blij met gedragscode op veilingen, maar illegale prijsafspraken zijn nooit uit te bannen

'Handjeklap gebeurde al in tijd van

Een gedragscode moet illegale prijsafspraken op kunstveilingen voortaan tegengaan. Kunsthandelaar Frank Buunk, die de zaak aan het rollen bracht, juicht de maatregel toe, maar veel is volgens hem nog steeds onduidelijk.

HENK SCHUTTEN

Een klokkenluider wil Frank Buunk niet genoemd worden. "Nee, dat is iemand uit de branche die misstanden aan de kaak stelt. Bij ons was daar geen sprake van."

Buunk, één van de grootste kunsthandelaren van Nederland, met zo'n 2800 schilderijen op voorraad, was in een eerder interview opmerkelijk openhartig over prijsafspraken die soms tussen collega's worden gemaakt op kunstveilingen.

Handelaren besloten niet tegen elkaar op te bieden op veilingen, in ruil voor een vergoeding. Dergelijke prijsafspraken zijn verboden. In sommige gevallen zou een voorveiling of een naveiling zijn gehouden, waarbij bepaald werd wie een object mocht kopen, waarna de winst onderling werd verrekend. Deze praktijk, die ringen wordt genoemd, vond ook jaren plaats op huizenveilingen.

Collega's namen hem zijn uitspraken bepaald niet in dank af. Niet lang na het interview deed de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) invallen bij verschillende handelaren die zich schuldig zouden hebben gemaakt aan de verboden afspraken. Uiteindelijk liep de zaak met een sis-

'Een gezamenlijk bod is bijna altijd hoger dan een individueel bod'

ser af. Een gedragscode, die door de grootste kunsthandelaren wordt onderschreven, moet handjeklap voortaan tegengaan. Handelaren mogen stukken voortaan alleen gezamenlijk kopen als ze de veilingmeester vooraf hebben ingelicht en het kunstwerk mag vervolgens pas na een halfjaar opnieuw onderling te koop worden aangeboden.

Buunk juicht de maatregel toe, want eindelijk is er nu meer duidelijk over wat wel en niet geoorloofd is. "Al een half jaar voor het interview zijn ambtenaren van de NMa bij mij op visite geweest. Zij wilden zich oriënteren. Heel aardige mensen, maar op veel vragen die ik toen had, konden ze geen antwoord geven."



Frank Buunk in zijn galerie Simonis & Buunk in Ede: 'Het zijn aardige mensen bij de NMa, maar op veel vragen die ik had, konden ze geen antwoord geven.'

Nog niet zo heel lang geleden waren prijsafspraken in de kunsthandel schering en inslag. In de Gouden Eeuw was 'ringen' zelfs de normaalste zaak van de wereld.

"Rembrandt, die net als andere grote schilders zelf ook in kunst handelde, was één van de eerste grote ringers. In de veilingboeken van de Amsterdamse Weeskamer is te lezen hoe hij prenten uit een nalatenschap meteen na de veiling doorverkocht aan andere handelaren. Dergelijke inkoopkartels waren in de zeventiende eeuw al normaal en dat ging dus door tot in de laatste decennia."

Namen wil hij niet noemen, maar zelfs musea deden eraan mee: "Ze deden het alleen veel chiquer, en stem-

den hun biedingen op elkaar af. De ene keer mocht het ene museum bieden en daarna was een ander aan de beurt."

Dergelijke afspraken hoeven niet per definitie tot lagere prijzen te leiden, zegt hij: "Een gezamenlijk bod is bijna altijd hoger dan wanneer handelaren individueel op een object bieden. Een tijdje geleden heb ik op een veiling in New York meegemaakt dat een schilderij van de Amsterdamse Rachel Ruysch, de beroemdste kunstenaar van de Gouden Eeuw, voor bijna het tienvoudige van de richtprijs werd verkocht, omdat twee combinaties van handelaren tegen elkaar opboden. En ook heb ik wel eens samen met een Brit, een Amerikaan en

nog een andere Nederlander op een veiling in Duitsland een werk van Jan Schoonhoven gekocht. In mijn eentje zou ik waarschijnlijk niet eens hebben meegedaan."

'Op kunstveilingen profiteer je niet van andermans ellende'

De vergelijking met prijsafspraken zoals die op huizenveilingen worden gemaakt, gaat mank, vindt Buunk: "Daar gaat het meestal om executieveilingen van mensen die hun hypotheek niet meer kunnen betalen. Dat

vind ik immoreel. Bij kunstveilingen laat de inbrenger uit eigen beweging spullen veilen, dat ligt moreel heel anders. Op een executieveiling profiteer je van andermans ellende."

Pas sinds 1998, toen de kartelwaakhond NMa werd opgericht, zijn prijsafspraken op veilingen verboden. Maar veel bleef lange tijd onduidelijk.

Bij de Vereniging van Handelaren in Oude Kunst (VHOK) in Nederland wist men het op een gegeven moment ook niet meer. Buunk: "Er was een sterk verzet tegen kongsi's, want dat was niet goed voor onze reputatie. Maar samen kopen en samen delen moest kunnen, vonden veel handelaren. Ik vroeg me af welke gedragin-

Banengroei VS houdt aan, werkloosheid daalt

WASHINGTON – De groei van de werkgelegenheid in de Verenigde Staten heeft zich doorgezet in december. Dat blijkt uit cijfers van de Amerikaanse overheid. In totaal kwamen er 155.000 banen bij en kwam de werkloosheid uit op 7,8 procent van de beroepsbevolking. De werkloosheid is daarmee op het laagste peil beland sinds december 2008. (ANP)

Bouwend Nederland pleit voor ruimere NHG

AMSTERDAM – De Nationale Hypotheek Garantie (NHG) moet worden uitgebreid, zodat het voor starters en flexwerkers makkelijker wordt een hypotheek te krijgen. Dat heeft Elco Brinkman, scheidend voorzitter van Bouwend Nederland, gisteren gezegd. Dat is volgens hem nodig omdat het carrièrepad van mensen minder voorspelbaar is geworden. (ANP)

Muziekketen Virgin France bijna failliet

PARIJS – De Franse keten van muziekwinkels Virgin France balanceert op de rand van de afgrond. Het bedrijf staat op het punt zijn filiaal aan de Champs-Élysées in Parijs te sluiten. Het gaat al jaren slecht met Virgin France, dat niet meer behoort tot het imperium van Richard Branson, maar grotendeels eigendom is van een investeringsmaatschappij. (ANP)



Recordverkopten voor Mercedes Benz in 2012

STUTTGART – De Duitse autofabrikant Mercedes-Benz heeft vorig jaar een recordaantal van 1,42 miljoen auto's verkocht, 4,5 procent meer dan in 2011. Van het hoofdmerk Mercedes-Benz werden 1,32 miljoen wagens verkocht. De groei kwam vooral uit Japan, maar ook uit het Midden-Oosten en de VS. In Nederland bleef de verkoop van Mercedesen stabiel.

Rembrandt'



FOTO JEAN-PIERRE JANS

de verwachtingen juist zo hooggespannen, dat een prijsexplosie uitblijft. "Zo kocht ik ooit in Londen, in het hol van de leeuw, een B. C. Koekoek voor een fractie van de werkelijke waarde. Vlak daarvoor was een vrijwel identiek schilderij van Koekoek voor een recordprijs verkocht. Bijna niemand durfde mee te bieden omdat ze dachten dat de uiteindelijke prijs toch veel te hoog zou worden." Heeft hij achteraf spijt van zijn openhartigheid? "Sommige collega's willen niet meer met me praten. Ik be-

'Collega's willen niet meer met me praten, ik begrijp dat wel'

grijp dat wel, hoewel ik me beriep op mijn zwijgrecht toen om namen van collega's werd gevraagd. Maar er is ook een positieve kant aan het verhaal voor de hele kunsthandel. Dit soort coöperaties zijn nu als het ware gelegaliseerd. Er kan voortaan vrij over gesproken worden."

Toch blijft er een groot grijs gebied, denkt hij: "Ik lever zowel aan particulieren als aan collega's. Kleine handelaren maken op veilingen doorgaans weinig kans, omdat ze altijd overboden worden. Wat gebeurt er als zo'n collega mij de opdracht geeft om op een kunstwerk te bieden? Mag dat?"

"En hoe zit het als een particulier samenwerkt met één handelaar? Is die handelaar dan in overtreding? Er zijn veel vragen waar ik nog steeds geen duidelijk antwoord op heb gehad. De mededingingswet is nog heel jong, slechts veertien jaar oud, en nog lang niet uitgekristalliseerd."

Prijsafspraken zullen nooit helemaal uit te bannen zijn, denkt Buunk: "Vrienden zullen elkaar altijd proberen te sparen. Biedt de een niet en de ander wel, dan is het de volgende keer andersom. Zoiets valt natuurlijk heel lastig te bewijzen. Maar er is altijd een kans dat het uitkomt. Ik wil dat risico niet lopen."

Daarom is hij blij met de regeling. "De NMa gaat uit van het goede vertrouwen van de kunsthandelaren. Achteraf is het een storm in een glas water gebleken."

Wie zeker wil zijn van een goede prijs, kan zich natuurlijk ook rechtstreeks tot een handelaar wenden, stelt Buunk.

"Ik raad mensen aan om eerst bij een veilinghuis te informeren naar de mogelijke opbrengst. Vervolgens kun je overwegen om rechtstreeks met de kunsthandel zaken te doen. Je mist dan wel het mogelijke spektakel van tegen elkaar opbiedende kopers, maar het voordeel is veel groter, want je bespaart zo circa veertig procent provisie en btw."

gen wel of niet geaccepteerd werden en heb daarom in 2008 zelf de NMa gebeld. Maar veel wijzer werd ik daar niet van."

Samen kopen, samen delen, heeft zowel voordelen als nadelen. "Je hoeft minder geld op tafel te leggen en de afzetmogelijkheden zijn groter omdat de klantenkring uitgebreider is. Twee of meer handelaren weten bovendien samen beter de waarde van een werk in te schatten. Maar je zit ook aan elkaar vast. Je kunt daarom alleen met collega's werken die je volledig vertrouwt."

Veilingen blijven verder natuurlijk onvoorspelbaar. Soms komt uit onverwachte hoek een tegenbieder die de prijs omhoogstuwt. En soms zijn

Bloemenexport groeit ondanks hogere prijzen

FloraHolland verkocht in Aalsmeer voor ruim vier miljard euro

Van onze redactie economie

AMSTERDAM – Ondanks de crisis gaat het goed met de bloemenverkoop, zegt FloraHolland, eigenaar van de veiling in Aalsmeer. Op de veiling werd in 2012 een omzet gedraaid van 4,28 miljard euro, een groei van drie procent ten opzichte van het jaar ervoor.

Het afgelopen jaar zijn in totaal 12,5 miljard planten en bossen bloemen verhandeld via het naar eigen zeggen grootste internationale handelsplatform ter wereld. De groei is vooral te danken aan een stijging van de prijzen die betaald werden voor bloemen en planten. Gemiddeld lagen die vier procent hoger dan vorig jaar.

Vooraf voor tuinplanten waren de resultaten goed. Er werden vorig jaar 2,1 procent meer tuinplanten verkocht. In combinatie met de hogere prijzen komt de omzet acht procent hoger uit. De grootste productgroep,

snijsbloemen, liet wel een omzetzijging zien, maar het volume daalde met 1,4 procent. Ook werden minder kamerplanten verkocht. Verreweg de meeste planten en bloemen gingen naar het buitenland, slechts vijftien procent bleef in Nederland. Duitsland was de belangrijkste bestem-

30% steeg de export naar Rusland

ming. Op een totale omzet van ruim vier miljard kochten de Duitsers voor 1,5 miljard euro aan bloemen en planten, het Verenigd Koninkrijk was de tweede afzetmarkt. Grootste groeier was Rusland: de export naar dat land steeg met ruim dertig procent. Ook in Scandinavië nam de afzet van bloemen en planten toe. Grootste dalers waren de zuidelijke eurolanden. De

vraag uit Italië en Griekenland stortte in.

FloraHolland heeft in 2012 wel minder 'op de klok' verkocht, de traditionele manier van veilen. Het ging hierbij om 2,4 miljard euro, een daling van 1,5 procent vergeleken met 2011. Via bemiddelingsorganisatie FloraHolland Connect haalde de bloemenveiling daarentegen 8,9 procent extra omzet (1,9 miljard euro) uit de directe verkoop van bloemen en planten.

De gestegen prijzen leidden er in Nederland niet toe dat Nederlanders meer moeten betalen voor hun bloemen en planten. Volgens de Vereniging van Bloemistenwinkeliers (VBW) bleven de prijzen in de winkels gelijk.

"Er zijn te veel bloemisten, de handel staat onder druk," zegt Jack van der Ende van VBW. "Mensen kunnen op steeds meer plekken bloemen kopen, ook bij supermarkten neemt het toe. De marges op bloemen worden steeds smaller."

Huizenmarkt stil na sprint in december

ALKMAAR – De markt voor koopwoningen valt in het eerste kwartaal weer geheel stil, na de run op huizen in december. "Het worden geen geweldige maanden," voorspelde Jeroen Stoop, directeur van de keten Makelaarsland, gisteren.

Hij voorziet dat het landelijk aantal bezichtigingen deze maand en in februari ongeveer halveert, van 80.000 per maand tot 40.000. "Tot het einde van het jaar was het heel druk, maar mensen zullen in januari en februari de kat uit de boom kijken."

Roeland Kimman van makelaarsorganisatie NVM beaamt dat het aantal bezichtigingen in sneltreinvaart afneemt. "December was een heel goede maand. Het eerste kwartaal zal een stuk rustiger worden omdat veel mensen de aankoop naar voren hebben gehaald vanwege het fiscale regime," zegt Kimman. Sinds 1 januari moeten huizenkopers meteen beginnen met aflossen van de hypotheek.

Volgens Stoop resulteerde de eindejaarsprint op de woningmarkt in 8500 transacties in december, een stijging van veertig procent vergeleken met dezelfde maand een jaar eerder. "Daarmee was december één van de beste maanden van de afgelopen drie jaar," aldus Stoop. (ANP)

'Marks & Spencer komt weer naar Amsterdam'

Van onze redactie economie

AMSTERDAM – Het Britse warenhuis Marks & Spencer keert terug naar Nederland. In april opent het bedrijf een winkel in de Kalverstraat.

Dat meldt het supermarktvakblad *Distrifood*. Uit de advertentie waarmee uitzendbureau Randstad personeel werft voor de winkel zou blijken dat in de nieuwe winkel een supermarkt en een zogeheten e-boutique komen. In de supermarkt komen naast gewone etenswaren als brood, zuivel en vlees ook Britse luxeproducten te liggen. In de e-shop wordt kleding verkocht via tablet computers.

Marks & Spencer wil de komst naar Amsterdam ontkennen noch bevestigen.

Het is niet voor het eerst dat er een vestiging van Marks & Spencer in de Kalverstraat komt. In 1991 opende de Britse keten er al een warenhuis. Dit sloot echter in 2001, toen Marks & Spencer alle 38 winkels op het Europese vasteland sloot na tegenvallende resultaten. In totaal werkten er toen tweehonderd mensen bij de keten in Nederland.

In mei vorig jaar kondigde Marc Bolland, de Nederlandse topman van Marks & Spencer, aan dat de internationale expansie zou worden opgevoerd, om te ontsnappen aan de eco-



M&S-filiaal in Londen.

FOTO EPA

nomische malaise in thuisland Groot-Brittannië. In de komende jaren moeten er honderd winkels per jaar worden geopend. Op dit moment heeft de keten 731 vestigingen in het Verenigd Koninkrijk en 387 in de rest van de wereld.

Vooraf in opkomende markten wil de keten uitbreiden. De belangrijkste groeimarkten zijn India, China, Rusland en de Golfstaten. Afgelopen november opende Marks & Spencer een Belgische webshop. Deze bezorgt niet in Nederland.