

achtergrond.

De zin en onzin van versnipperde kunstweekends en -beurzen



Iemand nog een Art Weekend?

Wie een blik werpt op het programma van Antwerp Art Weekend, staat versteld van de hoeveelheid galeries die hun deuren openen. Gaat het dan zo goed in de kunstwereld? Drie galeriehouders maken de balans op.

EWOUT CEULEMANS

► Vlnr: Galeriehouders Ingrid Deuss, Frank Demaegd en Sofie Van de Velde.

© STEFAAN TEMMERMAN

De Biënnale van Venetië is nog maar pas begonnen, maar Antwerpse galeriehouders kijken alweer naar het nieuwe evenement: Antwerp Art Weekend, dat dit weekend plaatsvindt. Niet alleen Frank Demaegd, de ancien die met Zeno X onder anderen Luc Tuymans, Michaël Borremans en Marlene Dumas vertegenwoordigt, zet zijn deuren open voor het grote publiek. Ook jonge galeriehouders als Sofie Van de Velde, die het werk van Charlotte Posenenske en Ilse D'Hollander beheert, en Ingrid Deuss, die met fotografen als Frieke Janssens en Nicolas Karakatsanis werkt, nemen deel.

Daarnaast kunnen kunstliefhebbers ook nog zo'n veertig andere galeries bezoeken. Bijzonder veel voor een relatief kleine stad als Antwerpen, lijkt het. Maar de galeriehouders relativieren. "Door Antwerp Art Weekend lijken het er nu heel veel te zijn, omdat ze op zo'n moment allemaal zichtbaar worden", duidt Deuss. "Maar ik denk dat het altijd een beetje zo geweest is.

Demaegd vult aan. "Er zijn altijd veel galeries die starten maar nauwelijks weten waaraan ze beginnen – die vallen af zodra het iets minder goed gaat in de kunstwereld. Ik ben nu 35 jaar bezig: ik heb er al veel zien komen en gaan."

Kun je als jonge galeriehouder wel overleven in zo'n verzadigd landschap?

Frank Demaegd: "Ik heb altijd veel bewondering

voor mensen die beginnen met een nieuwe galerie. Maar vooral financieel is dat moeilijk."

Sofie Van de Velde: "Slechts een op de drie galeries bestaat na drie jaar nog. Dat heeft veel te maken met de verwachtingen die starters hebben. Ze onderschatten wat het houden van zo'n galerie vergt van een mens."

Waarin schuilt dat werk dan juist?

Demaegd: "Je moet kunnen verkopen, je moet inzicht hebben in kunst, erover kunnen praten én je moet een psycholoog zijn. Om te kunnen omgaan met extraverte of introverte kunstenaars, om hen vertrouwen te kunnen geven. Zeker wanneer het even wat minder gaat. Vertrouwen is belangrijk, en geduld ook."

Van de Velde: "Veel jonge mensen beginnen een galerie omdat het er sexy uitziet, omdat ze denken dat je met een glas champagne in de hand van de ene receptie naar de andere gaat. Niet dus."

Zijn er dan geen overlevingskansen voor jonge galeries?

Ingrid Deuss: "In juni ben ik officieel zes jaar bezig. Collega-galeriehouders vertelden me dat je acht tot tien jaar nodig hebt voor je er echt staat. Het is een rit die je moet uitzitten."

Is een galerie die eerste jaren dan per definitie verlieslatend?

Demaegd: "Bij mij wel (*lacht*)."

Deuss: "Bij mij ook. Al heb ik het nooit als 'verlieslatend' bekeken. Ik ben altijd van mijn gevoel uitgegaan, en zolang ik met mijn andere job genoeg verdien, sta ik daar niet al te veel bij stil. Ik kan me flexibel opstellen langs de twee kanten, en ik kan met hart en ziel mijn galerie opstellen."

Is dat de manier om financieel gezond te blijven: een tweede baan?

Van de Velde: "Je ziet dat alleszins bij veel galeriehouders. Ik durf er geen percentage op te kleven, maar ook ik heb tot een half jaar geleden mijn baan als docent pedagogie aan de universiteit gehouden. Nu heb ik ervoor gekozen om daarmee te stoppen, maar veel anderen blijven combineren." →

Deuss: “Zoals ik. Ik begeleid ook nog fotografen in de mode- en reclamewereld als producer voor campagnes. Voor sommigen is dat een dunne lijn, maar voor mij is het duidelijk: wat ik in de galerie doe, staat mijlenver af van wat ik commercieel doe. Al hielp het wel dat ik vanuit mijn job al een aantal grote fotografen kende. Ik had snel een stukje clientèle, en een netwerk.”

Helpt het als je zoals jij, Sofie, in de kunstwereld bent opgegroeid?

Van de Velde: “Mijn vader (*galeriehouder Ronny Van de Velde, EWC*) heeft mij afgeraden om in de kunstwereld te stappen. Maar door hem heb ik wel een gigantisch kapitaal aan kennis, en aan energie. Die heb ik altijd gebruikt. Als je mij vraagt wat het belangrijkste kapitaal is, zeg ik: energie.”

Geld toch ook? Als je begint, moet je je toch afvragen hoeveel je moet verkopen of verdienen om rond te komen?

Van de Velde: “Nee, dat heb ik nooit gedaan. Mijn ouders hebben 45 jaar een galerie gehad, en waren daar ook nooit mee bezig, omdat alles werd ingegeven door passie. Als kind heb ik gezien dat dat moeilijk was: soms was er geen geld om de maand door te komen, en gingen wij bij andere mensen eten omdat mijn ouders net een topstuk hadden aangekondigd. Ze waren daarmee dan zo gelukkig, dat het voor mij rustgevend werkte.”

Maar dan moet je nog hopen dat die passie overslaat op de kopers.

Deuss: “Ik had drie jaar geleden een expo met Karel Fonteyne. Niets verkocht. Onlangs heb ik een van zijn foto's op social media gepost, en nu begint het te lopen. In een dag tijd twee werken verkocht. Omdat mijn buikgevoel goed zat, en omdat ik al zes jaar met voldoende passie uitleg waar fotografie voor mij over gaat. Het is zoals een flessenhals: het wordt even heel nauw, maar als je doorzet, bloeit het daarna open.”

Is het internet zo de belangrijkste markt geworden? Een maand geleden besloot galeriehouder Ludwig Trossaert om alleen nog online te verkopen.

Van de Velde: “Ik denk dat je online een verhaal kunt ondersteunen, maar voor mij mag het nooit een doel op zich zijn. Voor mij is een website een teaser: ik zet geen volledige collecties online, dan wordt het een boetiek.”

Deuss: “Als ik iets van Frieke Janssens verkoop in Amerika, dan gaat dat wel volledig via internet. Maar de twee mensen die nu een werk van Karel Fonteyne hebben gekocht, zijn in 2014 wel degelijk komen kijken naar de tentoonstelling. En de derde koper is ook fysiek naar hier gekomen, en ik heb met hem Karel thuis bezocht. Internet kan een trigger zijn, dat wel. Maar ik vind dat je ook voor een print moet kunnen staan, dat je een werk van dichtbij moet kunnen zien en voelen – fotografie is voor mij ook iets tactiels.”

Demaegd: “Zeker in het begin moeten mensen

‘Er zijn te veel beurzen. Mensen kunnen het niet meer bijhouden. Hebben we niet een groter Belgian Art Weekend nodig?’

FRANK DEMAEGD
ZENO X GALLERY

fysiek op bezoek kunnen gaan. Zodra ze vertrouwd zijn met het oeuvre van een bepaalde kunstenaar, gebeurt het vaker dat er werken online worden verkocht. Maar ook enkel en alleen omdat ze het oeuvre kennen, én omdat ze mij, als galeriehouder, vertrouwen. Anders kopen verzamelaars niet puur online, denk ik.”

Hoe belangrijk zijn kunstbeurzen nog voor de verkoop? In Brussel schieten ze als paddenstoelen uit de grond, maar in Antwerpen is er geen enkele beurs.

Demaegd: “De grote problematiek bij de beurzen in Brussel is dat ze moeten vechten om grote internationale aandacht, simpelweg omdat er té veel beurzen zijn. Mensen kunnen het niet meer bijhouden. Ik heb noch op Art Brussels gestaan, noch op Independent. Omdat de ene kwaad wordt als ik voor de andere zou kiezen.

“We hebben nu ook een Antwerp Art Weekend én een Brussels Art Weekend, terwijl ik me afvraag: hebben we geen Belgian Art Weekend nodig? We zijn zo'n klein landje: als we een groter Belgisch kunstweekend zouden organiseren, dan krijgen we meer internationale aandacht. Leg een shuttlebus in van Bozar of Wiels naar het S.M.A.K. in Gent of het M HKA in Antwerpen.”

Van de Velde: “Ik geloof nogal in de driehoek Nederland-België-Duitsland. Voor een internationale verzamelaar is het niet interessant om een week lang uitsluitend in Antwerpen te blijven, maar vanuit Antwerpen sta je wel in twee uur in Amsterdam en in anderhalf uur in Düsseldorf. En vanuit Brussel kom je heel snel in Parijs of Londen terecht.

“We moeten ruimer denken, en die samenwerkingen vergroten, in plaats van steeds met nieuwe kunstbeurzen te beginnen. Ik doe dat zelf ook al met meerdere galleries uit Düsseldorf: ik organiseer bij hen een tentoonstelling alsof het mijn eigen galerie is, en ik nodig al mijn verzamelaars uit, plus hun Duitse klanten. En zij doen hetzelfde bij mij. Ik merk dat veel mensen goesting hebben om het klassieke patroon van de kunstbeurs te doorbreken.”

Maar toch: op een kunstbeurs passeren in een paar dagen meer geïnteresseerde kopers dan in een galerie in een paar maanden.

Van de Velde: “Dat is niet noodzakelijk het geval. Beurzen krijgen veel kritiek, omdat slechts een op de vier galleries daar break-even draait. Daarom moeten we alternatieven zoeken, en ik denk: met meer galleries zie je meer kunstenaars en meer kopers.”

Demaegd: “Maar toch: als je als Belgische galerie niet meedoet aan grote internationale beurzen in Zwitserland en de VS, tel je internationaal niet mee. Daar kun je niet onderuit. Ik heb zelf heel lang gewacht om op de kunstbeurs in Hong Kong te staan, maar ik heb ze nu twee keer gedaan, en dat is een enorm succes geworden.”

Deuss: “Ik ben me er toch ook van bewust dat kunstbeurzen de volgende heuvel vormen die ik moet beklimmen, zodra dat mogelijk is.”

Is het zo'n groot risico?

Demaegd: “Er zijn veel nieuwe galleries die zich daaraan mispakken – die beginnen te lopen voor ze kunnen stappen. Ik heb vroeger collega's meegemaakt die leningen aangingen om op een beurs te staan, en dan niks verkopen. Die staan daar met tranen in de ogen.”

Van de Velde: “Veel mensen beseffen niet dat de kleinste stand op Art Brussels of op de Armory al snel 20 of 30.000 euro kost. Dus je moet dan in zo'n weekend al voor 70.000 euro verkopen om uit de kosten te komen.”

Demaegd: “Meer nog. Als je met een paar mensen een week naar Basel of Hongkong reist, en je moet je vervoer en je hotel betalen, moet je rekenen dat je toch zo'n 150.000 euro kwijt bent. Dat betekent dat je minimaal voor het dubbele daarvan moet verkopen om je onkosten te dekken en je artiesten te betalen.”

Als jullie één advies mogen geven aan jonge galeriehouders, wat zou dat dan inhouden?

Demaegd: “Wees gepassioneerd. Als je constant nadenkt over de kosten die je moet dekken en je programma opstelt in functie van de verkoop, ben je in mijn ogen niet zo goed bezig. Maar als je voldoende passie hebt, denk je niet voortdurend aan de winst die je moet maken. Winst is niet alles. Vaak wordt mij gevraagd waarom ik geen Zeno X in New York of Londen begin. Maar dat wil ik niet: dan word ik een manager die er constant over moet waken dat zijn galleries in New York of Londen draaien. Oké, ik zou misschien meer geld verdienen, maar dat is niet waarom ik galeriehouder ben geworden.”