

# OPROER IN DE STAL JONGE GALERIES IN NEDERLAND

Door Linda Köke



Sybrene Renema, *Lift Off, Land Ahoy!*, solo in het kader van *Friend of a Friend 2018* bij galerie LETO in Warschau, courtesy Dürst Britt & Mayhew, Den Haag

**Galleries hebben het zwaar. Vooral jonge galleries houden ermee op, terwijl jonge kunstenaars van hen afhankelijk zijn bij de verkoop van hun werk. Linda Köke sprak met enkele galeriehouders over hoe ze zich aanpassen aan veranderende omstandigheden.**

In maart 2019 sloot Rianne Groen de deuren van haar galerie in Rotterdam. In diezelfde periode gaf ook de niet zo lang daarvoor gestarte galerie Twelve Twelve in Den Haag aan te gaan stoppen. Eerder al, in 2016, leverde Boetzelaer Nispen, door velen gezien als dé galerie van een nieuwe generatie kunstenaars, na vijf jaar de sleutel in van hun galerie in Amsterdam. De gevolgen van de economische crisis, die in 2008 haar hoogtepunt bereikte, lijkt een van de oorzaken. 'Waar galleries voor 2008 nog zonder al te veel moeite een tentoonstelling konden uitverkopen, kan daar nu niet zomaar meer vanuit gegaan worden', aldus Renée Albada Jelgersma. In 2017 opende zij samen met haar broer Galerie Albada Jelgersma in Amsterdam, met als burens enkele Amsterdamse hoofdspelers: Akinci, Lumen Travo en Flatland. Albada

Jelgersma startte haar carrière in de galeriewereld in New York, wat haar het voordeel geeft de Nederlandse kunstwereld van enige afstand te kunnen bekijken. 'Bij terugkomst in Nederland was ik een beetje geschrokken van hoe klein en gesloten die wereld was ten opzichte van die in New York. In New York is er een veel grotere en bredere kunstmarkt; voor iedereen is er een plek. Nederlandse kunstenaars die internationaal succesvol zijn, trekken ernaartoe, omdat ze daar meer kansen krijgen. In Nederlandse galleries wordt hun werk bijna niet meer getoond, omdat de mensen hier die bedragen niet willen betalen.'

Een probleem op de kunstmarkt in Nederland is het verdwijnen van het middensegment onder de kopers. Er is een toplaag die er langzamerhand mee ophoudt of doodgaat, en er is een

onderlaag van onervaren, startende kopers, die zich, zo wordt beweerd, ook sterk op internet richten. Daartussen zit niets. Pieter Dobbelsesteen, galeriehouder van CINNAMON te Rotterdam denkt dat het gat niet gemakkelijk te dichten valt. Opgeleid als kunstenaar en filosoof betrad Dobbelsesteen de galeriewereld als alternatief voor zijn eigen kunstenaarspraktijk. De galerie opende in april 2015 haar deuren. 'De markt nu is te omschrijven als een transitie markt; de oude generatie verzamelaars verdwijnt en een nieuwe generatie komt op. Deze nieuwe groep geïnteresseerden vergt een andere benadering als het op kunst kopen aankomt. Ze beslissen sneller, impulsiever, zijn minder genegen zich te binden aan kunstenaars of galleries. Het zijn de millennials onder de kopers. De vraag is: hoe die te benaderen en te betrekken bij een galerie?' Door het verdwijnen van de Kunstkoopregeling in 2020 [ABN AMRO stopt met de ondersteuning van de regeling van het Mondriaan Fonds en er is op het moment van schrijven nog geen nieuwe financier gevonden, red.] zal de druk op de galleries alleen maar verder stijgen.<sup>1</sup>

Jaring Dürst Britt, co-eigenaar van de Haagse galerie Dürst Britt & Mayhew, die opgericht werd in 2015, schat de ontwikkelingen minder dramatisch in. 'Galeriehouders mogen wel wat communicatiever worden', zegt hij. 'Ik heb het idee dat veel galleries meer open kunnen staan voor nieuwe klanten, met name de jongere. Op beurzen hier en in het buitenland zie ik veel collega's nog steeds vaak een passieve houding aannemen, alsof ze met een stok geslagen moeten worden om over het werk te vertellen. Alexander [Mayhew, medegaleriehouder, red.] en ik lullen ons op een beurs een slag in de rondte, ook bij mensen waarbij je niet meteen het idee hebt dat ze een potentiële klant kunnen zijn. Ik ben het deels eens met de kritiek dat mensen minder trouw zijn aan een galerie, maar voor een deel ook niet; we hebben wel degelijk mensen die al meer dan drie keer een werk bij ons gekocht hebben. En als



Willem de Haan, *Mountain on Suitcase*, 2019, steen, koffer, acrylverf en riem, 27 x 36 x 54,5 cm, €600, te koop via pattymorgan.net.



1



2



4



3

1. Filip Vervaeet, *Where do we come from? | Where are we going?*, 2017, courtesy CINNNAMON en de kunstenaar, foto Noortje Knulst

2. Willem de Haan, *Noord Air check-in desk*, 2019, de werken boven de bagageband en het

schilderij boven de plantenbak zijn van Kama-gurka, te koop via pattymorgan.net.

3. Zaaloverzicht *Mini Me Mary, Jule Korneffel in dialogue with Mary Heilmann*, 2019, Galerie Albada Jelgersma, Amsterdam

4. Jakup Auce by John Gillis, *Explicit, Scratches and Objects*, 2017, courtesy CINNNAMON en de kunstenaar, foto Noortje Knulst

men na tien jaar uiteindelijk drie werken heeft verworven via ons, dan vind ik dat ook al heel wat. Als galerie die jonger is dan vijf jaar, kan je daar gewoonweg nog niet goed over oordelen.'

Hij is optimistisch over de mogelijkheden en kansen, waar ze er zelf het afgelopen jaar al veel van hebben kunnen realiseren, mede door hun deelname aan Liste, de beurs in Bazel voor aanstormende galleries. Veel nieuwe initiatieven ontstaan vanuit allerhande coalities. Dobbelsteen: 'De galleries steunen elkaar waar mogelijk, bijvoorbeeld door op beurzen een stand te delen, om zo uit de kosten te komen. Saamhorigheid is een belangrijk aspect bij de nieuwe generatie galleries. In deze tijd waarin de markt zo lastig is, merk je dat je het alleen gewoon niet meer redt.' Dürst Britt voegt daaraan toe: 'Onderling samenwerken tussen galleries is niet alleen belangrijk wat betreft het delen van transport of een beursstand, maar ook bij het realiseren van alternatieven voor beurzen. De investeringen omtrent het starten van een galerie zijn zeer hoog en het is enorm koorddansen. Maar wij zijn gestart met het idee dat als je niet ambitieus bent, je ook nergens komt.' De galerie LETO uit Warschau hostte Dürst Britt & Mayhew in april 2018 in hun ruimte in het kader van FOAF (Friend Of A Friend, een Poolse variant op het collaboratieve initiatief CONDO waarbij hostgalleries hun ruimte openen en delen met gastgalleries). Dürst Britt: 'FOAF beviel ons heel goed. Het is én relatief betaalbaar en de buitenlandse verzamelaars die er komen, zijn er veel meer op hun gemak dan in de context van een kunstbeurs, waar een veel groter aantal galeriestands bezocht moeten worden. Grote Belgische verzamelaars als Frederic de Goldschmidt en Alain Servais, die we op beurzen altijd voorbij zagen flitsen, spraken we voor het eerst echt goed in Warschau en sindsdien komen ze braaf op iedere beurs langs onze stand. Ik denk dat een afwisseling van dit soort kleinschalige dingen met de grotere beurzen erg belangrijk is.'

Dobbelsteen verwacht dat er meer gaat veranderen door de toename van dit soort gezamenlijke inspanningen. 'Er

hangt onder de galleries nu een soort sfeer die misschien te vergelijken is met de sfeer die er onder de galeristen van de jaren zestig hing: een pioniersmentaliteit, een drang en een noodzaak om iets nieuws te doen - zoals bij Art Cologne, een nu grote organisatie die ooit een grassroots-samenwerkingsverband was van kleinschalige initiatieven die de krachten bundelden. We moeten het heft in eigen hand nemen en ruimte geven aan een tegengeluid. Het is juist nu dat nieuwe dingen zich kunnen ontwikkelen.'

#### Online

Het internet biedt ook nieuwe kansen, juist omdat het zo toegankelijk is. Dobbelsteen: 'Je digitale aanwezigheid is een belangrijk nieuw aspect van de galeriepraktijk. Het vergt extra aandacht om dat goed te doen. Het gaat om meer dan het posten van een plaatje van het werk. De nieuwe generatie kunstkopers oriënteert zich vaak eerst en vooral, en soms uitsluitend, via het internet.' Er zijn het afgelopen decennium verschillende websites opgericht die zich hebben gespecialiseerd in digitale kunstbemiddeling. Een voorbeeld is Patty Morgan, dat zich heeft gespecialiseerd in de onlineverkoop van kunst. Oprichters Matthijs Booij en Casper Schipper richten zich op de kunstenaar die zijn werk online niet goed kwijt kan en de verzamelaar die tot voor kort alleen internationale kanalen voor onlineaankopen ter beschikking had. Schipper: 'Als ik een galerie binnenliep, was de kans klein dat daar iets hing wat mij aansprak en vervolgens ook betaalbaar zou zijn. Ik ben gaan kijken wat voor opties er online zijn en dat viel tegen. Samen met Matthijs kreeg ik het idee voor Patty Morgan: een onlineplatform voor kunst met een koopknop.'

De makkelijk navigeerbare website biedt kunst van allerlei smaak, van zowel jong talent als van kunstenaars die al enkele decennia in het veld meedraaien en hun strepen hebben verdiend. Als de kunst je niet bevalt, klik je haar zo weer weg. Schipper: 'We proberen het kopen van kunst laagdrempelig te maken en vooral leuk te houden, maar het ook serieus te nemen.' Patty Morgan wil ook

graag vertrouwen kweken bij de meer ervaren, bemiddelde doelgroep.

Het persoonlijke contact, dat al sinds het ontstaan van de kunstmarkt cruciaal is voor haar modus operandi, lijkt bij Patty Morgan geen prioriteit te hebben. Schipper nuanceert mijn opmerking: 'Het liefst zouden wij met een koper gaan zitten en vragen waar ze naar op zoek zijn. Dat werkt namelijk toch het beste. Maar dat is niet altijd mogelijk, dus proberen we het online op te lossen, door bijvoorbeeld algoritmes in te bouwen om gebruikers op nieuwe dingen te attenderen. Als je op een kunstenaarsprofiel zit, worden er onderaan altijd drie andere, verwante kunstenaars aangeraden, deze zijn gekozen door het algoritme.'

Renée Albada Jelgersma gelooft niet dat internet op kan bieden tegen de ervaring van de galerie. 'Het gevoel dat ontstaat bij het kijken naar een kunstwerk komt niet over op een computerscherm. Het echte kijken gebeurt in de galerie of het museum.' Daarnaast vindt zij de persoonlijke band met de kunst koper belangrijk. 'Na aanschaf van een werk, houd ik de koper op de hoogte van toekomstige tentoonstellingen en ontwikkelingen van de kunstenaar. Het kunstwerk wordt zo onderdeel van iets groters. Ik vind het ook belangrijk dat mensen kunst gewoon zien en erover praten. De dialoog is ook onderdeel van de kunstwereld.' Het is het argument dat je bij alle galeriehouders vaker terughoort: de fysieke ruimte blijft onmisbaar. Zonder de ontmoeting is er geen transactie.

LINDA KÖKE

is kunsthistoricus en criticus

1 ABN AMRO heeft de samenwerking met het Mondriaan Fonds met betrekking tot de KunstKoopregeling opgezegd. De KunstKoopregeling in de huidige vorm zal daarom worden beëindigd per 1 april 2020. [www.mondriaanfonds.nl/2019/06/20/beeindiging-samenwerking-abn-amro-voor-kunstkoop/](http://www.mondriaanfonds.nl/2019/06/20/beeindiging-samenwerking-abn-amro-voor-kunstkoop/)

'Nieuwe kopers beslissen sneller, impulsiever, en zijn minder genegen zich te binden aan kunstenaars of galleries. Het zijn de millennials onder de kopers'