

Anita Twaalfhoven

is redacteur van *Boekman* en stafmedewerker van de Boekmanstichting

De toenemende versplintering komt het theaterklimaat in Nederland niet ten goede, vindt Van Hove. Hij pleit voor een versterking van de positie van de grotere gezelschappen, bijvoorbeeld door hen een rol te geven als stadsgezelschap. 'Anders dan Vlaanderen kent Nederland geen stadsgezelschappen, die zich specifiek richten op het publiek in hun stad en daartoe het eigen theater beheren. In Nederland is rondreizen het motto, vanuit een oude socialistische gedachte dat de kunst het publiek moet opzoeken en niet andersom. Ik ben niet tegen reizen, maar het moet beperkt blijven. Reisvoorstellingen zijn een probleem voor grote gezelschappen. Om in de avond in Enschede te spelen, moeten we om twee uur 's middags vertrekken en als het om een grote zaalvoorstelling gaat, met omvangrijke decors, zijn er drie technische ploegen nodig om op te bouwen en weer af te breken.' Van Hove is niet de enige die zich hierover beklaagt: 'In de theaterwereld is het reizen door het land momenteel een hot item. Als gezelschappen bijvoorbeeld de ene avond in Enschede staan en een volgende avond in IJmuiden, is het moeilijk om een band met het publiek op te bouwen.'

Mede om hieraan te ontsnappen, is Van Hove een langdurig samenwerkingsverband aangegaan met Johan Simons, artistiek leider van het NTGent. 'We maken de komende jaren een serie van vier grootschalige coproducties, die in beide steden gedurende een langere periode spelen en verder niet op tournee gaan. Je kunt je afvragen welk doel het dient om voortdurend met grote gezelschappen op tournee te gaan, als er in de directe omgeving ook voldoende publiek te vinden is. Amsterdam heeft, net als bijvoorbeeld Utrecht of Rotterdam, een bloeiende theatercultuur en er is een geïnteresseerd publiek. Ook jongeren zien de Stadsschouwburg als een hippe plek, waar ze graag naar toe gaan. Het is voor Toneelgroep Amsterdam dan ook geen probleem om de zaal gedurende een langere

periode vol te krijgen. Zo heeft *Perfect Wedding* drie weken aaneengesloten gestaan en het was elke avond uitverkocht, met relatief dure toegangskarten. Mensen komen niet alleen kijken naar een specifieke voorstelling, ze komen ook omdat ze de acteurs kennen en juist hén willen zien spelen. Amsterdammers willen een gezelschap dat van hén is. Toneelgroep Amsterdam is in die zin aantrekkelijk. Het gezelschap beschikt over een ensemble van een twintigtal acteurs, die bijna allemaal afkomstig zijn uit de hoofdstad.'

De Stadsschouwburg is, tot op zekere hoogte, het huistheater van TA. 'Maar elke dag die ik wil reserveren, moet ik een jaar op voorhand vastleggen. Het ontbreekt aan ruimte om ad-hocactiviteiten in de schouwburg te plannen en dat maakt het moeilijk om flexibel in te spelen op de actualiteit. De huidige verdeelsleutel is 110 avonden voor Toneelgroep Amsterdam en de overige avonden is de zaal bezet door gastspelers van buiten. Dat is een verbetering ten opzichte van vroeger, want aanvankelijk ging het om slechts 45 avonden.'

In 2007 ziet de situatie er rooskleuriger uit en krijgt TA de schouwburg 200 avonden ter beschikking. Ook de nieuw te bouwen zaal achter de schouwburg biedt mogelijkheden. 'Mijn relatie met de directie van de Stadsschouwburg is goed, we kunnen samen door één deur. Maar de ruimte voor TA zou niet afhankelijk mogen zijn van het feit dat Melle Daamen en Ivo van Hove goed met elkaar overweg kunnen. Niet alleen in België, ook in landen als Duitsland, Frankrijk, Italië of Spanje is het gangbaar dat theatergezelschappen zélf de schouwburg uitbaten.' Van Hove zou dit concept ook in Nederland willen invoeren. 'De ultieme stap zou zijn dat Toneelgroep Amsterdam de Stadsschouwburg in eigen beheer krijgt', stelt hij.

'Vlamingen willen een eigen auto, een eigen huis en eigen kunst'

Sandra Jongenelen Wat zijn de verschillen tussen de kunstmarkt in Nederland en die in Vlaanderen? Een gesprek met vier galeriehouders over hun ervaringen met bourgondische collectioneurs en calvinistische verzamelaars.

Onlangs vroeg een Nederlandse radiopresentator aan Raymond van het Groenewoud naar het verschil tussen Nederland en België. 'Een paar graden', antwoordde de Vlaamse zanger met een knipoog. 'In Nederland is het iets minder warm.'

Zijn uitspraak was van een ontnuchterende eenvoud, maar berust waarschijnlijk – zeker op het gebied van de kunsten – niet op feiten. Nederlanders en Vlamingen mogen dan dezelfde taal spreken, dankzij hun specifieke achtergrond en nationaliteit functioneert ook de kunstmarkt op een andere manier.

Vraag een Vlaamse galeriehouder naar het verschil en hij begint ongetwijfeld over het Nederlandse subsidiesysteem. Zeker in de jaren zeventig zorgde dat voor een overvloed aan middelmatige kunst. Hij zal je vertellen dat Nederlandse galeriehouders daardoor minder geneigd zijn naar het buitenland te gaan. De zaken gaan zo toch goed?

Spreek met een Nederlandse collega, en hij zal de betrokkenheid van de Vlaamse verzamelaar prijzen. In Vlaanderen zijn relatief meer kopers dan in Nederland. Vlamingen zijn bourgondischer, genieten meer van het leven. Daarbij hoort lekker eten, drinken én het verzamelen van kunst. Een Vlaming koopt relatief groot en internationaal werk aan, terwijl de Nederlander zich doorgaans beperkt tot kleinere kunstwerken van landgenoten.

En wat is het verschil tussen Vlaamse en Nederlandse kunst? Een Vlaamse galeriehouder hoorde eens de uitspraak: Magritte versus Mondriaan, de surrealist tegenover de grondlegger van de abstracte kunst. 'Wij dromen en jullie bouwen, twee heel verschillende iconen die misschien wel iets zeggen over de volksaard.'

Betrokken Vlamingen
In dit artikel vertellen vier galeriehouders over hun ervaringen in Nederland en Vlaanderen. Galerie Tanya Rumpff (Haarlem) en Galerie Ron Mandos (Rotterdam) deden dit jaar mee aan ArtBrussels, dé toonaangevende hedendaagse kunstbeurs van België. In Situ Gallery (Aalst) en Stella Lohaus Gallery (Antwerpen) presenteerden zich op de KunstRAI/Art Amsterdam in Nederland.

Al hun woorden zijn uiteraard te nuanceren. Misschien is zelfs het tegendeel te beweren, maar zonder hun wellicht gechargeerde uitspraken is het onmogelijk ooit de vinger op de verschillen te leggen en valt er ook nimmer iets van elkaar en over onszelf te leren. Dan rest slechts de uitwisseling van de stand van de thermometer.

Van de vier genoemde galeriehouders pionierde Tanya Rumpff het eerste bij de burens. Halverwege de jaren tachtig liep ze rond in Luik, waar ze op een tentoonstelling in een ondergronds busstation de kunstenaar Guillaume Bijl ontdekte. Sinds die tijd staat ze ieder jaar op ArtBrussels, waar ze inmiddels ook deel uitmaakt van de organisatie.

Wat haar vooral opvalt, is de betrokkenheid van Vlaamse verzamelaars. ‘Je merkt meer dat ze op de hoogte zijn’, legt

Anders dan in Nederland schrikken Vlaamse collectors niet terug voor de aanschaf van groter werk

Rumpff uit. ‘Alsof ze verslaafd zijn. Overall kom je ze tegen; op de Frieze, de hedendaagse kunstbeurs in Londen, maar ook bij openingen van musea. In Nederland zie je bijna alleen kunstenaars op openingen, niet of nauwelijks verzamelaars.’

‘Soms zitten ze tweeënhalve uur in de auto voor de opening van een tentoonstelling in een galerie’, merkt ook Ron Mandos. ‘Laatst liet een Vlaamse koper een werk in zijn bedrijf plaatsen. Hij zei: “Dat ik een werk van deze kunstenaar mag kopen.” Ondanks zijn drukke agenda nam hij alle tijd. Daaruit blijkt zijn waardering, ook voor de galerie.’

Groot is ook de betrokkenheid van Vlaamse verzamelaars onder elkaar. ‘Het lijkt wel een soort familie’, vindt Rumpff. ‘Soms huren ze een busje en komen *en groupe* naar de galerie. Het gebeurt ook dat ze in groepjes kopen en daarbij korting bedingen.’ Opvallend is verder dat de Vlaamse verzamelaars actief exposeren. Ze stellen hun collectie tentoon bij banken of musea, maar soms ook in speciaal daarvoor gehuurde ruimtes. Van tijd tot tijd organiseren ze diners in musea. Rumpff: ‘Deelnemers moeten daarvoor flink betalen, maar de opbrengst komt ten goede aan het museum.’

Anders dan in Nederland schrikken veel Vlaamse collectors niet terug voor de aanschaf van groter werk. Vaak gaat de aanwinst rechtstreeks naar de opslag. Jan de Nys van In Situ Gallery kan daarover meepraten. Onlangs presenteerde hij een drieluik van een Franse kunstenaar dat volgens de Vlaamse verzamelaars vrij duur was. De Nys: ‘Zegt zo iemand: “Ik wil het kopen als jij ook meedoet.” Nadat ik “ja” had gezegd, kwam ook een andere verzamelaar over de brug.’ Volgens De Nys is dat niet uitzonderlijk. Het behoort tot de cultuur samen iets leuks te doen. ‘Geen van ons drieën heeft de ruimte om het te presenteren. Nu amuseren we ons met gesprekken over wat we ermee moeten. Dat zorgt voor binding.’

Mooi en degelijk

Verzamelaars in Nederland kopen individualistisch en schreeuwen hun aankopen doorgaans niet van de daken. Tot haar verbazing klopt Rumpff wel eens aan bij een huis in een buitenwijk, waar vervolgens een geweldige collectie blijkt te hangen. ‘In België hoort daar een groot huis bij en treden de kopers meer naar buiten.’

‘Kunst zit meer in de mentaliteit van de Vlaming’, onderschrijft collega Ron Mandos. ‘Vlamingen zijn bourgondischer, kleden zich mooier, gaan lekker uit eten en schaffen ook mooie kunst aan.’ In het van oudsher calvinistische Nederland is de kunstverzamelaar wat soberder. ‘Vlaanderen kent meer een cultuur van decoratie’, zegt ook Stella Lohaus.

Een ander verschil is dat verzamelaars in Vlaanderen actief betrokken zijn bij de kunstbeurs. In Keulen en Nederland zorgt de beursorganisatie voor speciale bijeenkomsten met verzamelaars, maar bij ArtBrussels praten ze echt mee over het beleid, weet Rumpff. Krijgt een kunstenaar een prijs, dan zitten in de jury ook collectors.

Sinds de Mondriaan Stichting de subsidiekraan voor beursdeelname in Brussel dichtdraaide, slonk het aantal Nederlandse deelnemers naar drie. Ron Mandos ziet het besluit van de subsidiegever en het wegblijven van collega-galeries met lede ogen aan. ‘De kans dat er Nederlandse verzamelaars naar ArtBrussels komen, is veel groter als er meer Nederlanders staan.’

Mandos doet voor de eerste keer mee, onder meer ter vergroting van zijn markt. Hij voelt zich thuis bij de zuiderburen. ‘Veel Vlamingen vinden Nederlandse galeries hip en flitsend, maar ik ben niet zo’n snelle galerie. Bij mij spettert het van de kwaliteit. In Antwerpen of Gent zou ik niet misstaan. In de kunstenaars die ik selecteer, zit wel iets Belgisch. Belgen zijn vaak precies en secuur. Uit het werk spreekt

dikwijls een melancholische verstillig. Dat spreekt mij aan. Mooi en degelijk mag van mij. Het begint met het ambacht.’

Meedoen aan ArtBrussels is voor Mandos van belang voor het nieuwe netwerk. ‘Staat er een curator van het SMAK (Stedelijk Museum voor Actuele Kunst, SJ) in mijn stand, dan glunder ik.’ Beursdeelname vorig jaar in Parijs legde de galeriehouders geen windeieren. Op alle zestien werken van Katinka Lampe kon hij een rode sticker plakken. Vijftien gingen naar buitenlandse verzamelaars. Uit de opgedane contacten vloeyde een tentoonstelling voort in Parijs. Ook raakte hij in gesprek met een galerie in Japan over samenwerking.

Netwerken

Voor Stella Lohaus is het netwerken ook een belangrijke reden om neer te strijken op de KunstRAI/Art Amsterdam. ‘Voor mijn galerie is het belangrijk naar het buitenland te gaan en mijn kunstenaars te promoten. Daar kom ik mensen tegen als Gijs van Tuyl (directeur van het Stedelijk Museum in Amsterdam, SJ) en Rein Wolfs (conservator van museum Boijmans Van Beuningen, SJ) en kan ik Nederlandse verzamelaars ontmoeten.’

De onderlinge contacten tussen Vlaamse en Nederlandse galeriehouders zijn collegiaal. Verkoopt een Vlaamse galerie een kunstwerk aan een Nederlander dan is Rumpff niet te beroerd het werk mee te nemen. ‘Apart transport zou idioot zijn.’ Ook bespreken de galeristen hun beleid.

Krijgt Rachid Ben Ali in september een solo bij Galerie Annie Gentils in Antwerpen, dan toont Rumpff alvast een werk op ArtBrussels. Ron Mandos maakte afspraken met de Brusselse galerie over Hans Op de Beeck. Mandos vertegenwoordigt de Vlaamse kunstenaar in Nederland, en sprak af hem niet op ArtBrussels te tonen.

Het Nederlandse subsidiesysteem maakt dat de Vlaamse galerie wezenlijk verschilt van zijn

Hollandse evenknie. Lohaus: ‘In Vlaanderen was de relatie tussen de kunstenaar en de galerie noodzakelijk, omdat er voor de kunstenaar geen sociaal vangnet bestond. In Nederland was dat er wel. In de jaren zeventig werd er veel kunst gesponsord, vooral veel middelmatige kunst.’

Inmiddels beschikt ook de Vlaamse overheid over een bescheiden kunstbudget. ‘Exposeer je in het kunstcircuit, dan kun je als kunstenaar nu subsidie krijgen. Dat maakt de galerie belangrijk. In Nederland was de galerie nooit zo’n belangrijke plek. De kunstenaar zag de galerie vooral als verkooppunt. Vraag je een kunstenaar of hij rijk of beroemd wil worden, dat kiest hij meestal voor het laatste. Het gaat om het pakket dat de galerie biedt. Verkoop speelt een rol, maar ook atelierbezoek, dialoog, tentoonstellingen en deelname aan buitenlandse kunstbeurzen. In Nederland is die manier van werken zeldzamer.’

Dankzij het Nederlandse subsidiesysteem ziet de kunstenaar zichzelf hoofdzakelijk als ondernemer, vervolgt Lohaus. ‘In België is hij meer de kunstenaar. Maakt een Nederlander een werk voor de publieke ruimte dan onderwerpt hij zich veel gemakkelijker aan allerlei regeltjes. In Vlaanderen is dat niet zo evident.’

Eigen kunst eerst

Lohaus en De Nys merken dat de stal van veel Nederlandse galeries minder internationaal is dan die van de Vlamingen, al tekenen ze graag aan dat dat niet geldt voor de tien of twintig belangrijkste galeries. Een internationaal karakter achten zij essentieel. ‘Neem je jezelf ernstig, dan kun je niet alleen met Vlaamse kunstenaars werken’, meent Lohaus. ‘Het land van herkomst speelt voor een Vlaamse galerist geen rol’, onderschrijft De Nys.

‘In de jaren zeventig werd in Nederland vooral veel middelmatige kunst gesponsord’

Nederlandse galeriehouders beperken zich volgens hem tot nationale kunstenaars, mede gezien het subsidiesysteem, hoewel inmiddels danig geslonken. ‘Er is geen stok achter de deur om de markt te vergroten. Schoorvoetend gaan ze naar buiten. Een Nederlander mag twintig jaar vakantie vieren in Frankrijk, hij trekt niet echt de grenzen open. Ga kijken op internationale kunstbeurzen. Daar zie je altijd een klein groepje van vijf à tien Nederlanders.’

Vol jaloezie kijken de Vlamingen naar het Nederlandse subsidiesysteem, waarvoor De Nys ook een verklaring heeft. Hij denkt dat het met de Tweede Wereldoorlog te maken heeft. ‘Veel kunstenaars waren actief in het verzet. Daar is volgens mij uit schuldgevoel een soort compensatiegedrag uit ontstaan. Of dit waar is, weet ik niet. Het zou geschiedkundig onderzocht moeten worden.’

Koopt een Nederlands bedrijf een schilderij, dan is dat aftrekbaar, een regeling die in België niet bestaat. Verkoopt een Nederlandse galerie een werk op de KunstRAI/Art Amsterdam dan valt dat onder het btw-tarief van 19 procent, maar in sommige gevallen kan een btw-tarief van zes procent gelden. Ook het btw-tarief kan in Nederland gunstiger uitpakken. De Vlaamse koper moet volgens De Nys 21 procent afrekenen. Het verschil betaalt de koper, waardoor een werk in Nederland goedkoper is.

En dan kent Nederland nog de KunstKoop-Regeling, waarmee particulieren kunst op afbetaling kunnen kopen, terwijl de overheid de rente vergoedt. De subsidie geldt alleen als de koper zijn slag slaat bij een aantal Nederlandse galeries. Vlamingen missen zo’n systeem en profiteren ook niet van de Nederlandse maatregel.

In de praktijk lijken de Nederlanders behoorlijk subsidieafhankelijk. De Mondriaan Stichting, die de KunstKoopRegeling uitvoert, verstrekt bij buitenlandse beursdeelname ook subsidies aan galeries. Maar nadat Brussel uit het rijtje wegviel, lieten de Nederlandse galeries ArtBrussels links liggen. Massaal namen ze de wijk naar Parijs, waarvoor nog wel subsidie kan worden aangevraagd, constateert De Nys.

Jaloers zijn de Vlamingen ook op het grote aantal Nederlandse musea. ‘Sinds het vertrek van Jan Hoet bij het SMAK is het daar maar een dooie boel’, vertelde een Vlaamse verzamelaar aan Rumpff. Mogelijk houdt dat relatieve gebrek aan kunstmusea verband met het grote aantal verzamelaars en de manier waarop in Vlaanderen tegen het publieke eigendom wordt aangekeken.

‘Vlamingen bezitten graag dingen’, verklaart Lohaus. ‘In Nederland gaan veel mensen naar het publieke eigendom kijken. Nederlanders bezoeken graag musea. Het publieke goed staat hoog aangeschreven. Ze genieten ervan. Maar wij hebben het niet zo op dingen die van

Sandra Jongenelen

is freelance journalist en schrijft onder meer voor *Het Financieele Dagblad* en *Kunstbeeld*

ons allemaal zijn. Wij willen kunst in onze eigen kamer. Veel mensen tussen de vijftendertig en veertig hebben een eigen huis. Vertel ik dat aan vriendinnen in Nederland en Duitsland, dan vallen ze van hun stoel van verbazing. Privébezit is in Vlaanderen een thema. Een auto delen, kunnen we niet. Wij willen een eigen auto, een eigen huis en eigen kunst.’

www.galerietanyarumpff.nl
www.insitugallery.be
www.ronmandos.nl
www.stellalohausgallery.com