

# Te huur: een bevroren muur

**Sandra Jongenelen** Verbazing over het gebrek aan kunst in kantoorruimtes, een persoonlijke behoefte en het klassieke ruilidee zijn enkele beweegredenen die ten grondslag liggen aan vier succesvolle kunstuitleenbedrijven.

Vaak krijgt Peter Maasdam van Art4U klanten over de vloer die eerst bij de reguliere kunstuitleen zijn geweest. ‘Hier is het gelukkig een heel stuk kleuriger’, verzochten ze dan. Natuurlijk, zijn commerciële kunstuitleen voor bedrijven en particulieren biedt ook werken aan in aardetinten, maar daar hebben de meeste van zijn klanten geen behoefte aan. Betreft een bedrijf een nieuw pand, dan schreeuwen de maagdelijk witte muren om kleur. ‘Soms gaat het mensen niet eens zozeer om de kunst.’ Doorgaans kloppen ze bij zijn Amsterdamse bedrijf aan om tegen iets vrolijks aan te kijken.

Met een klantenbestand van meer dan duizend bedrijven is Art4U de een na grootste Nederlandse commerciële verhuurder van kunstwerken. Aan de top staat Business Art Service (BAS) in Raamsdonksveer, dat dit jaar zijn twintigjarig bestaan viert. BAS bezit een collectie van 55.000 kunstwerken en telt 1.800 zakelijke klanten als Euronext, Nuon, Rabo-

bank en het World Trade Centre. Er werken veertig man personeel. Concurrent Art4U bestaat achttien jaar en heeft zestien medewerkers op de loonlijst staan.

## Verhuurbaar

De ontstaansgeschiedenis van BAS is charmant. ‘De eigenaar, David Polak, is het bedrijf uit eigen behoefte begonnen’, vertelt Jasmijn van Ham, manager marketing en communicatie. ‘Hij wilde kunst aan de muur van zijn toenmalige bedrijf en stuurde daarom een medewerkster naar de kunstuitleen. Maar zij kon niks vinden. “Kan de kunstuitleen niet naar mij komen, zodat ik op kantoor zelf iets kan uitkiezen?” vroeg Polak zich vervolgens af.’ Toen dat niet zo bleek te werken besefte hij dat hij een niche in de markt had gevonden.

Net als bij Art4U ziet de collectie er op de website van BAS vooral vrolijk gekleurd uit, maar dat is volgens Van Ham niet representatief.

Bij de digitale versie ligt de nadruk op kleur, omdat dat op een computerscherm beter toont. Het werkelijke aanbod is breder en bestaat uit verschillende technieken, doeken, sculptuur, grafiek, etc. Het werk varieert van bijna fotorealistisch tot nagenoeg abstract. Er is werk van bekende kunstenaars als Karel Appel en Jan Cremer, maar ook van onbekende namen als Oene Zwietink.

Omdat de collectie dynamisch moet blijven, wisselt zij voortdurend. Werken waar geen vraag naar is, worden uit de verhuur gehaald en verkocht. Jaarlijks koopt BAS zo’n vier- tot vijfduizend nieuwe werken aan van meestal Nederlandse hedendaagse kunstenaars, veelal jong talent. Geselecteerd wordt op kwaliteit, maar aanstootgevende kunst is niet welkom.

De kunst moet verhuurbaar zijn, maar dat betekent niet dat het gemakkelijke kunst is, waarschuwt Van Ham. ‘Komt het woord commercie om de hoek dan denken veel mensen dat het niet om het product gaat. Maar dat is niet zo. Je moet je verdiepen in de kunst en de markt kennen. Anders red je het niet.’

Dat BAS de actualiteit niet schuwt, blijkt wel uit het feit dat tijdens de laatste KunstRAI – inmiddels omgedoopt in Art Amsterdam – werk werd gekocht van Martina Sauter (1974). Deze jonge Duitse kunstenaar, die wordt geïnspireerd door het alledaagse en regelmatig beelden uit de filmgeschiedenis gebruikt, won de Thieme Art Award, een onderscheiding voor veelbelovende jonge kunstenaars.

De moeilijkheidsgraad van de kunst hangt vooral af van de opdrachtgever. Voor het Huis en Kantoor van de Toekomst in Amsterdam – een ontmoetingsplaats voor innovatieve ondernemers – maakte BAS eerder dit jaar een tentoonstelling met werk van Barbara Broekman. De kunstenaar maakte foto’s, geprint op canvas, die in verschillende patronen letterlijk door elkaar waren geweven; een innovatieve werkwijze die aansloot bij de klant.

Ook Art4U biedt soms moeilijker kunst. ‘Je wilt wel eens een beetje opvoeden door werk aan te bieden van een conceptueel kunstenaar als Rob Scholte’, legt Maasdam uit. Maar zijn opvoedkundige taak is naar eigen zeggen gering. Hij is vooral uit op tevreden klanten. ‘Wil iemand een springende dolfijn dan kan ik die niet direct leveren, maar voor zo’n verzoek sta ik wel open.’

## Vanuit de woonkamer

Net als bij BAS zijn de roots van Art4U terug te voeren op een persoonlijke ervaring. Maasdam was tennisleraar. Toen hij in het winterseizoen als pakjesvervoerder bij veel bedrijven over de vloer kwam, viel het hem op dat de kunst zich doorgaans beperkte tot de hal. Was hij de entree eenmaal gepasseerd dan waren de muren leeg. Waarom hadden de medewerkers niets moois op hun kamer?

Samen met een andere tennisleraar besloot hij speciaal voor deze werkrumtes kunstreproducties te verhuren, mooie posters van meesterwerken van Malevich, Picasso en Monet. Letterlijk vanuit de woonkamer bestierde hij zijn bedrijf. Klanten kon hij niet ontvangen, maar samen met zijn compagnon leverde Maasdam de reproducties netjes ingelijst af. Ook hingen zij het werk zelf op, want dat is de service waar bedrijven behoefte aan hebben, merkte Maasdam. Tegen vervoer, montage en het eventueel verhangen ziet een ondernemer enorm op. Inmiddels werkt Art4U met een boek vol kunstwerken, die de klant alleen maar hoeft aan te wijzen. ‘Daarna kan hij op de lege muur aangeven waar hij wat wil hebben en zorgen wij voor de rest, inclusief een inventarisatielijst.’

Bij zowel BAS als Art4U blijft het werk een jaar hangen, maar een bedrijf kan de kunst ook eerder omruilen. Bij een wisseling kiest de klant dikwijls voor dezelfde stijl, merkt Van Ham. Vreemd is dat niet. ‘Is de kunst bedoeld ter accentuering van het bedrijfs-

imago, dan kun je dat natuurlijk niet radicaal veranderen.'

De kunst is meestal bedoeld ter decoratie en ondersteuning van het bedrijfsimago, maar het komt ook voor dat een klant de kunst gebruikt als tijdelijke expositie, zoals bij het Huis en Kantoor van de Toekomst. Voor de Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden (FMO) maakte BAS eerder een thematentoonstelling met kunst uit de eerste, tweede en derde wereld. Een van de medewerkers reisde zelfs naar de Dominicaanse Republiek om met het oog op de presentatie werk van een lokale kunstenaar aan te schaffen. De kunst sloot aan bij het werk van de FMO, die de private sector steunt in ontwikkelingslanden en opkomende markten.

Het huiskamerbedrijf van Maasdam maakte een stormachtige ontwikkeling door en groeide uit naar een kunstuitleen met een oppervlak van 1.400 m<sup>2</sup>. Bijzonder is de eigen zeefdrukkerij, Quality Art Publishing (q-A-p), die onder meer samenwerkt met Rob Scholte en zeefdrukken vervaardigt die volgens Maasdam ook aanwezig zijn in de collectie van concurrent BAS.

#### De Kunstfabriek

BAS verhuurt ook werken die zijn gemaakt door De Kunstfabriek, te herkennen aan het

Een  
geremixte  
Rem-  
brandt  
voor  
boven  
de bank  
is er al  
vanaf  
vier-  
honderd  
euro

logo: een gestileerde fabriek met rokende schoorsteenpijp. De Kunstfabriek werd acht jaar geleden opgericht en levert originele olie- en verfschilderijen van academisch geschoolde Chinese kunstenaars. De afbeeldingen zijn bedacht in Nederland en te koop in de fabriekswinkel in Amsterdam.

Voor dit jaar kregen de schilders in China opdracht bestaande gesamplede meesterwerken van Rembrandt na te schilderen. Het is in 2006 tenslotte vierhonderd jaar geleden dat de zeventiende-eeuwse meester het levenslicht zag. Een geremixte Rembrandt voor boven de bank is er al vanaf vierhonderd euro. Maar meestal schilderen de Chinese ambachtslieden in Photoshop gemanipuleerde beelden van alledaagse onderwerpen: dieren, bloemen en stillevenen.

Het concept van De Kunstfabriek is bedacht door Jan Peter van Doorn en Bert Jan van Egteren. Die laatste was jarenlang als specialist moderne en hedendaagse kunst in dienst bij veilinghuis Christie's in Amsterdam. Mensen die zijn uitgekeken op hun poster en de drempel van een galerie te hoog vinden, maar ook bedrijven weten de weg naar De Kunstfabriek te vinden. Zo kreeg De Kunstfabriek eens opdracht tweehonderd schilderijen te maken van een bepaald automerk, bedoeld als cadeau voor de beste dealers.

Valt de smaak van de klanten bij De Kunstfabriek enigszins te voorspellen, bij de commerciële verhuur valt er volgens Van Ham en Maasdam geen peil op te trekken. Zelfs bedrijven in dezelfde branche kunnen een andere keuze maken. Van Ham: 'Denk aan Saab en Opel. Dat zijn twee automerken met een ander imago, waardoor er ook niet dezelfde gedachte over kunst leeft. De een wil bijvoorbeeld toegankelijke autoplaatjes, terwijl de ander zijn imago wil illustreren aan de hand van een bepaalde smaak.'

logo De Kunstfabriek



#### Niet aan een spijker

Een derde kleinere speler op de markt van de commerciële kunstuitleen is Link Art Company in Den Haag. Dat bedrijf, dat in 2004 twintig jaar bestond, heeft twaalf medewerkers en beschikt over een collectie van 10.000 werken, waarvan ongeveer de helft is gemaakt door Nederlandse kunstenaars. Vrijwel alle naoorlogse stromingen zijn vertegenwoordigd: van Cobra tot Zero, van Nieuwe Figuratie tot conceptuele kunst.

Wat Link onderscheidt van BAS en Art4U is dat een deel van de collectie niet zou misstaan in een museum voor moderne kunst. Bij Link is toegankelijk werk te vinden van Herman Brood en Jan Cremer, maar ook van Günther Förg, Sol LeWitt, Arnulf Rainer, Micha Klein, Peer Venneman, Guido Geelen en ontwerper Piet Hein Eek.

De collectie kent kunst die moeilijk is mee te nemen en zeker niet aan een spijker past: videowerk en monumentale sculpturen. Ook heeft Link werk van controversiële kunstenaars

als Chris Ofili, een Brits-Nigeriaanse schilder die in 1998 's werelds bekendste prijs voor moderne kunst won, de Britse Turner Prize. Zijn schilderij *The Holy Virgin Mary*, waarop Ofili de maagd Maria opsierde met olifantenpoep en pornografische plaatjes, was een aantal jaren geleden inzet van een heuse rel. Burgemeester Giuliani van New York vond het kunstwerk zo walgelijk dat hij dreigde de subsidie van het museum waar het werk te zien was, in te trekken.

Richt BAS zich uitsluitend op de zakelijke markt, Art4U begon vorig jaar ook een particuliere kunstuitleen. Ook Link focust op zowel de particuliere markt als het bedrijfsleven. Opdrachtgevers zijn bijvoorbeeld de Schiphol Group en Ballast Nedam. Particulieren kunnen werk kopen en huren. Dat laatste gaat via The Collectors Club, waarbij maandelijks een vast bedrag wordt gespaard met als uiteindelijk doel een aankoop.

Een kleine groep van zo'n vijftiwintig particulieren zijn 'echte' verzamelaars die het prettig vinden bij Link een klankbord te hebben. Met hen is intensief contact. Iedere maand spreekt directeur Menno Doornbos een vaste middag af om samen ateliers te bezoeken, naar musea en galeries te gaan en internationale kunstbeurzen af te struinen. Vaak neemt Doornbos het initiatief, maar het kan ook zijn dat de klant voorstelt eens in Londen te gaan kijken. Soms gaat een verzamelaar voor zaken naar New York en krijgt hij van Link een lijstje mee met voor hem interessante tentoonstellingen. In een aantal gevallen reist Doornbos de klant achterna om de werken samen te bekijken.

#### Exotisch

Een bedrijf dat ook kunst uitleent aan bedrijven en particulieren, maar dat doet vanuit een uniek concept, is [ De is Ka ] (spreek uit: dé = k). Het werd vier jaar geleden opgericht en is gestoeld op het klassieke ruilen. Hedendaagse kunstenaars in de stal van [ De is Ka ] staan enkele kunstwerken af in ruil voor praktische zakelijke diensten als het invullen van belastingpapieren, het drukken van een catalogus, de productie van kunstwerken of de bouw van een website. Die werkwijze verklaart ook

de exotisch klinkende naam. [ De is Ka ] staat voor de economische vergelijking: d = k, dienstverlening is kunstwerk of dienst is kunst.

Kunstenaars ruilen wel vaker werk voor een juridisch advies, maar het unieke aan de [ De is Ka ]-formule is dat de kunstwerken zijn ondergebracht in een commanditaire vennootschap (cv). De vennoten zijn particulieren en bedrijven die eenmalig een bedrag (vanaf 6.500 euro) storten, waarna ze kunstwerken mogen lenen,

## Hedendaagse kunstenaars staan kunstwerken af in ruil voor praktische diensten als het invullen van belastingpapieren

uitnodigingen krijgen voor atelier-, museum- en galeriebezoek en lezingen kunnen bijwonen. In de praktijk reikt de samenwerking met de vennoten veel verder, vertelt oprichtster Donna Wolf. 'Steeds vaker betrekken we ze bij activiteiten van kunstenaars en ondersteunen ze projecten. Veel van de vennoten zijn inmiddels ook zelf kunst gaan verzamelen. Een belangrijke doelstelling van [ De is Ka ] is dan ook vergroting van de verzamelaarsmarkt.'

Worden de kunstwerken verkocht dan delen de mede-eigenaren in de winst. Volgens een voorzichtige schatting bedraagt het rendement zes procent. Maar het rendement in natura ligt volgens de initiatiefnemers op acht procent doordat lezingen, museum- en atelierbezoek gratis zijn én er bespaard wordt op de kosten van de kunstuitleen.

Wat de constructie aantrekkelijk maakt, is dat de kunst van hoog niveau is. Het zijn werken van jonge talentvolle kunstenaars die mogelijk

aan het begin staan van een internationale carrière. De collectie bevat meer dan honderd werken van zo'n dertig kunstenaars. Ongeveer de helft is afkomstig van postacademische opleidingen als De Ateliers, de Rijksakademie of het Sandberg Instituut. Daarbij valt te denken aan Elena Beelaerts, Elspeth Diederix en Gijs Müller. De helft komt uit Nederland, maar de nationaliteit vormt geen selectie criterium. Buitenlanders als Martha Colburn (VS), Alexandra Leykauf (Duitsland), het duo Libia Pérez de Siles (Spanje) en Olafur Olafsson (IJsland) hebben vanwege hun studie een band met Nederland. De initiatiefnemers van [ De is Ka ] willen een doorsnee geven van de hedendaagse kunst en ontkomen daardoor niet aan videokunst, geluidskunst en zelfs performancekunst. Zo steunde [ De is Ka ] bijvoorbeeld Benoît Goupy, een Franse kunstenaar die in Kassel een bevroren muur maakte.

Na een nomadisch bestaan door de hoofdstad betrok [ De is Ka ] afgelopen juni een 3.000 m<sup>2</sup> groot gebouw aan de Vijzelstraat in Amsterdam, waar tot juli onder meer multidimensionaal werk van Noud van Dun was te zien. Link is gevestigd in het centrum van Den Haag, maar zowel BAS als Art4U hebben hun kantoren langs de snelweg, gemakkelijke locaties voor bedrijven die in heel Nederland opereren. Die plek reflecteert de zakelijke kant van het werk, legt Art4U-directeur Maasdam uit. 'Bij een galerie moet de kunst het doen. Een klant loopt toevallig binnen, wordt verliefd en pakt zijn creditcard. Wij komen bij bedrijven langs, een beetje alsof we een kopieerapparaat verkopen. Vanwege onze aanpak, het vertrouwen en het tarief, kiest de klant dan voor ons.'

#### Sandra Jongenelen

is freelancejournalist en schrijft onder meer voor *Het Financieele Dagblad* en *Kunstbeeld*

www.businessartservice.nl,  
www.kunsttopdewerkplek.nl  
www.art4u.nl  
www.kunstuitleen.nl  
www.q-a-p.nl  
www.linkartcompany.com  
www.deiska.nl