

Jack van der Leden

‘Samenwerken is voor galeries dé oplossing’

Interview met Christian Ouwens, voorzitter Nederlandse Galerie Associatie

Als galerist moet je op meerdere vlakken tegelijkertijd speler zijn’, aldus Christian Ouwens, voorzitter van de Nederlandse Galerie Associatie en galeriehouder in Rotterdam. ‘Het is helemaal niet makkelijk voor een galerie met een of twee medewerkers de zaak draaiende te houden.’ 96 beeldendekunstgaleries in Nederland zijn bij de koepelorganisatie aangesloten, dat is het merendeel van de ‘betere’ galeries. ‘Een posterwinkel mag zich galerie noemen, maar kan geen lid worden van de brancheorganisatie’, legt hij uit. Wanneer een galerie zich aanmeldt, nemen twee bestuursleden een kijkje. ‘Ze letten daarbij vooral op de werkwijze van de galerist. Is er aandacht voor talentontwikkeling en programmering?’ Momenteel moet je nog een fysieke galerie hebben om lid te kunnen worden, maar het bestuur zal dit jaar aanpassing van deze voorwaarde bepleiten bij de leden, zodat ook online galeries kunnen deelnemen.

Nichemarkt

‘In 2019 is de kunstcadeaubon geïntroduceerd als verkoopinstrument’, vertelt Ouwens. Om galeries op weg te helpen zich te blijven ontwikkelen, introduceerde de brancheorganisatie in samenwerking met Cultuur+Ondernemen vorig jaar bovendien de Galerielening. Galeries kunnen een leenaanvraag indienen met het oog op investeringen in de professionalisering en zichtbaarheid van de kunsthandel. ‘Denk aan verbetering van de huisvesting, maar ook de productie van een tentoonstellingscatalogus.’ Het gaat om een lening van maximaal 40.000 euro, ‘tegen milde voorwaarden’. De lening mag niet worden aangewend voor beursdeelname. ‘Daarvoor is de output van een beurs te ongewis.’

Beursdeelname is weliswaar belangrijk voor kleine en middelgrote galeries, legt Ouwens uit, maar vanwege de kosten een struikelblok. Het gaat niet alleen om de deelnamekosten, maar ook om de voorbereidingstijd, transport en verzekeringen. ‘Het is fantastisch om in een paar dagen tijd duizenden bezoekers te ontvangen, maar je moet telkens veel omzetten om uit de kosten te komen, laat staan te verdienen. In relatief weinig dagen moet het allemaal gebeuren.’ Bovendien gaat de kost voor de baat uit, die onzeker is. Daar staan positieve, langetermijneffecten tegenover. ‘Het komt voor dat bezoekers na twee of drie maanden in je galerie terugkeren en alsnog iets bij je kopen.’ Ondernemen binnen een nichemarkt, die de beeldendekunstmarkt is, brengt onvermijdelijk risico's met zich mee. Ouwens: ‘Enerzijds moet je je daar als galeriehouder bij neerleggen, anderzijds ben ik jaloers op de bedrijfsvoering van de boekhandel om de hoek. Zij hebben zekerheid dat de verkoop nooit een dag op nul euro eindigt. Die zekerheid hebben galeriehouders niet.’ Maar de functie van een galerie is dan ook geheel anders dan die van een boekhandel, nuanceert hij. ‘Als galeriehouder probeer je samen met een kunstenaar, aan de hand van de kunstwerken, een verhaal te vertellen aan potentiële kopers. Je bent veel meer dan uitsluitend een etalage voor schilderijen.’

Schaalverbreding

Een van de mogelijkheden die Olav Velthuis in het openingsartikel van deze *Boekman* noemt ter verbetering van de nijpende financiële situatie van veel kleine en middelgrote galeries is de invoering van een transfermodel voor kunstenaars. Hierbij ontvangt een galerie zodra ‘haar’ kunstenaar overstapt naar een andere galerie

Christian Ouwens.
Fotografie: Werner Blijleven

een commissie, zoals in de voetbalwereld gangbaar is. Ouwens ziet dat het hier en daar al wordt toegepast, maar plaatst er een kanttekening bij. 'Ik begrijp de angst van een galeriehouder dat een kunstenaar hem verlaat, maar die mogelijkheid is nu eenmaal reëel. Als de ambitie van een kunstenaar de mogelijkheden van zijn galerist overstijgen, dan gaat hij op zoek naar een andere galerie. Zo werkt het in het bedrijfsleven ook. Is het niet meer dan gezond dat je elkaar af en toe de vraag stelt: "Zijn wij nog wel de juiste match met elkaar?"' Daarom moet je hier vanaf het begin rekening mee houden in je bedrijfsvoering en het bespreekbaar maken, vindt hij. 'Ik ben wel eens een kunstenaar aan een collega-galerie kwijtgeraakt, maar daarmee hoefde ik ook niet langer in hem te investeren en ontstond er voor mij ruimte voor andere kunstenaars.' Hij is wel voorstander van een overgangsfase, zodat de overstap voor geen van beide partijen pijnlijk en abrupt is.

Samenwerking tussen galeries verdient top-prioriteit, vindt Ouwens. 'In Amsterdam, Den Haag en Rotterdam zijn daar mooie voorbeelden van. Galeries bundelen hun krachten, gooien samen de deuren open voor publiek, letterlijk en figuurlijk. Ze stemmen openingstijden op elkaar af en delen de promotie. Als iedereen van de meerwaarde van samenwerking overtuigd is, ontstaat er tevens een gunfactor. Dan is het ook niet zo erg wanneer ik een klant aan de concurrent verlies, want het omgekeerde doet zich ook voor. Deze vorm van schaalverbreding zie ik als dé oplossing voor noodlijdende galeries want ze



leidt tot een gedifferentieerd aanbod waarmee je voor iedereen interessant kunt zijn. Precies wat de beurzen ook doen, maar dan veel goedkoper!'

In juni 2019 gaf ABN AMRO aan zich terug te trekken als sponsor van de KunstKoopregeling van het Mondriaan Fonds, een stimuleringsmaatregel waarmee particulieren hedendaagse kunst en vormgeving op afbetaling kunnen kopen bij ruim 120 aangesloten galeries, zonder dat zij rente hoeven te betalen. 'Eerst gaat de btw op kunstverkoop van 6 naar 9 procent, en nu dit! Maar gelukkig heeft het Mondriaan Fonds een nieuwe partner gevonden. Het zou heel jammer zijn geweest als dit het einde van de regeling had betekend, want we halen er werkelijk kopers mee over de streep. De KunstKoop is van groot belang voor zowel kunstenaars, kopers als galeries.' ●



Jack van der Leden is redacteur van *Boekman*