

Zeeuws Veilinghuis liever minder, maar mooier

Op de Herengracht te Middelburg is het Zeeuws Veilinghuis gevestigd, dat al een aantal jaren flink aan de weg timmert. Het is opvallend hoe vaak mooie en bijzondere kunstvoorwerpen hier geveild worden. Collect laat de directeur René de Visser aan het woord.

TEKST: HANS RITMAN

Hoe bent u bij het Zeeuws Veilinghuis terecht gekomen?

Na mijn studie techniek en maatschappij aan de Technische Universiteit Eindhoven, wist ik nog niet wat ik zou gaan doen. Ik kende de heer Murre, de toenmalige eigenaar van het Zeeuws Veilinghuis. Die had het veilinghuis overgenomen, wilde het graag uitbouwen en zocht iemand die dat zou kunnen doen. Ik had geen kunst- of antiekachtergrond, dus ik kwam er helemaal blanco in. Belangstelling had ik wel en ik had er ook gevoel voor. Ik ben gewoon begonnen. Eerst als zijn rechterhand; niet om te taxeren, maar meer om het bedrijf efficiënter te maken en meer publiciteit te

genereren. In eerste instantie zou ik dat gewoon een half jaar doen, om vervolgens verder te kijken. Uiteindelijk heb ik het veilinghuis vijf jaar geleden van hem overgenomen. Ik ben hier nu tien jaar en na zo'n tijd heb ik wel inzicht gekregen in de materie.

Ik ben erin gerold en ben me erin gaan verdiepen. We hadden natuurlijk al gecertificeerde taxateurs. Er zijn hier mensen met een zekere expertise, zoals Jeroen de Kuyper, Hans Hoek en Robin Peters. Ikzelf kreeg ook steeds meer indrukken en ik ben me gaan ontwikkelen op het gebied van Indonesische schilderijen, werken uit het voormalige Nederlands-Indië. Daar zijn we tegenwoordig echt goed in.

Gouden team

Dat er bijzondere dingen in Middelburg worden geveild, is op zich wel apart. Dat ligt aan een paar dingen. We hebben een gouden team. Klein, maar heel betrokken en we vullen elkaar perfect aan. De een is extravert, de ander introvert. De een is generalist, de ander specialist. Ik ben degene die de 'overview' heeft en zorgt dat alles vloeiend loopt. We hebben echte passie voor de dingen. Wij kiezen er duidelijk voor om niet voor de massa te gaan. Er zijn in Nederland misschien wel dertig veilinghuizen en die hebben misschien wel iedere twee maanden twee- of drieduizend kavels. Wij hebben nooit zo'n supergrote veiling. Om het werk goed te doen hebben we rust nodig. Dat is waar wij echt steeds meer naartoe willen.

Ik denk dat mensen herkennen dat wij niet voor de massa gaan. Het valt mij op dat bij veilinghuizen die iedere twee maanden twee- of drieduizend kavels veilen, zelden iets van € 50.000 of van een ton wordt afgeslagen. Dat is zeldzaam. Wij weten natuurlijk van tevoren niet wat we krijgen, maar dat hogere segment van de markt willen we hier wel uitbouwen. Liever minder, maar mooier, dan helemaal gek worden van al die spullen om je heen.

Wij willen het gat van Christie's en Sotheby's opvullen, daar ben ik gewoon eerlijk in. Sotheby's heeft alleen nog een innamekantoor in Nederland en Christie's veilt hier alleen nog schilderijen. Wat vroeger richting Christie's en Sotheby's ging, komt nu meer in de richting van ons en de andere veilinghuizen. Dat is een voordeel.

De huidige decemberveiling wordt echt bijzonder. We hebben een Mayeur met een richtprijs van € 300.000 tot € 400.000 en er zit een Locatelli bij met een richtprijs van € 150.000 tot € 200.000, die weleens een hele mooie prijs kan gaan opbrengen. Er is een boedel uit Wassenaar met een heel divers aanbod van oude meesters, met Chinees porselein en een Haagse klok van Pieter Visbagh, een van de eerste slingeruurwerken die gemaakt zijn. Daarnaast is er nog een grote collectie met zilverminiaturen. Vanaf een bepaald moment hebben we op de website gezet: we nemen voor december alleen nog maar objecten in vanaf € 1.000. Zo drastisch als Christie's en Sotheby's, met een ondergrens van € 3.000 of € 4.000, ik hoorde vorige week zelfs € 10.000, zullen wij niet gaan. Maar ik merk wel, nu het druk is, ik steeds meer kan doorverwijzen naar onze dependance op de Korendijk, genaamd Veilinghuis Korendijk in Middelburg. Gewoon even voor een korte tijd, want vanaf januari ga ik hier ook weer eenvoudiger dingen aannemen.

Wij hebben aan de Herengracht twee soorten veilingen. Twee internationale veilingen in mei/juni en in december, waarvoor we de

mooie dingen een half jaar opsparen. Daarnaast hebben we dan in maart en september veilingen met vooral inzendingen tot € 500. In oktober hebben we de eerste veiling in onze dependance gehad op de Korendijk. En dat is puur om aan de Herengracht rust te creëren. Het zijn kunst- en antiekveilingen in het lagere segment. In eerste instantie heb ik gedacht aan € 50 tot € 200.

Op de Korendijk denk ik dat we ongeveer om de zes à acht weken zullen gaan veilen. Er is genoeg aanbod. Ik verwacht in de toekomst steeds meer uit het lagere segment naar de Korendijk te verwijzen.

Pijlers

We bouwen de laatste jaren steeds meer aan de kwaliteit. We hebben vier pijlers waar we heel sterk in zijn: aziatica, Indonesische schilderijen (we hebben er al diverse boven de ton verkocht), zilver, onder andere een zilveren glazenkoeler, een zg. monteith, die we verkocht hebben voor € 145.000 en natuurlijk het typisch Zeeuwse erfgoed. De inzendingen komen uit heel Nederland en België, maar ook uit de rest van de wereld. Omdat mensen weten dat wij daar goed in zijn. Dat promoot ik ook overal. We hebben een goede reputatie opgebouwd.

Wij weten natuurlijk van te voren niet wat we krijgen, maar dat hogere segment van de markt willen we hier wel uitbouwen.



boven
Aardewerken trekpot met reliëfdecor (gehoogd met goud) van een kraanvogel op tuit en oor, symbolen op deksel en voor- en achterkant en wijsgeren op de zijkanten. China Yixing, gemerkt met zegelmerk Qianlong. H. 14,5 cm. Opbrengst € 100.000,-.

onder
Adrien-Jean Le Mayeur de Merprès (1880-1958), 'Femmes au parasol', gesignd, doek, afm. 100 x 120 cm. Richtprijs: € 300.000-400.000. Wordt geveild op 10 en 11 december.



boven
René de Visser met een schilderij van Willem Gerard Hofker (1902-1981), 'Het kleden voor 't feest, Ni Dablig', gesignd en gedateerd Bali juli 1939, doek, afm. 55 x 40,5 cm. € 250.000 - 350.000. Wordt geveild op 10 en 11 december.

onder
Zilveren glazenkoeler, zgn. monteith,
rond model. Mt. Cornelis van Dijk,
Delft, Jl. 1709. Diam. 31,5 cm. H. 18
cm. Gew. 2178 gr.
Opbrengst: € 181.250,-.

Die inboedel uit Wassenaar bijvoorbeeld. De inzender belde zomaar ineens op, want hij had de Nederlandse markt geanalyseerd en twee veilinghuizen uitgekozen. Uiteindelijk zijn wij het geworden.

Toevallig ben ik zelf heel geïnteresseerd in Indonesische kunst. Jeroen de Kuyper, die al van jongs af aan met antiek bezig is, vindt aziatica heel leuk. Zilver en sieraden, daar houdt Robin Pieters zich mee bezig. Zijn wieg stond op de beurs van Breda ('t Turfschip), in de zilverstand van zijn ouders. Robin vervangt volgend jaar drie keer Martijn Akkerman in het tv-programma 'Tussen Kunst & Kitsch'. En dat we focussen op het Zeeuwse, dat is logisch. We zitten hier.

Het Aziatische onderdeel is heel positief om zaken in te doen. Je maakt iedereen blij. De inbrengers zijn vaak blij verrast dat iets veel geld waard is. De kopers ook: "Oh, wat mooi dat u

dat stuk hebt weten te verkrijgen, zodat ik het bij u kan kopen." Wij als veilinghuis zijn uiteraard verheugd als de opbrengst goed is. En dat is bij het Hollandse antiek vaak anders. De taxaties zijn laag. Er ontstaat dan vaak de discussie: "Hoe komt u aan die prijs?" Men snapt dat niet. Het Hollandse antiek brengt vaak bedroevend weinig op. Tot een half jaar geleden merkte ik niets van de crisis. Nu is dat wel het geval en de dingen worden meer en ook makkelijker aangeboden. Ten eerste zijn er natuurlijk mensen die het geld goed kunnen gebruiken en voor de rest: de crisis duurt al sinds 2008, dus nu is het een beetje het punt: misschien duurt het nog wel vijf jaar. Nu gaan we gewoon verkopen.

Daarnaast, als je goede dingen hebt, zo'n Haagse klok of een mooi Indisch schilderij, het brengt allemaal nog geld op. Als het maar boven het maaiveld uitsteekt, dan heb je nog steeds prima opbrengsten.

Internet

Bij ons kunnen de mensen sinds een jaar of twee ook online bieden. Vanwege het tijdsverschil worden Indonesische schilderijen 's middags geveild. Die schilderijen gaan bijna allemaal weer terug naar Singapore, Jakarta of Hong Kong. Ik ga er ook ieder jaar naartoe en heb dan contact met de kopers. We hebben een mooi bestand op-

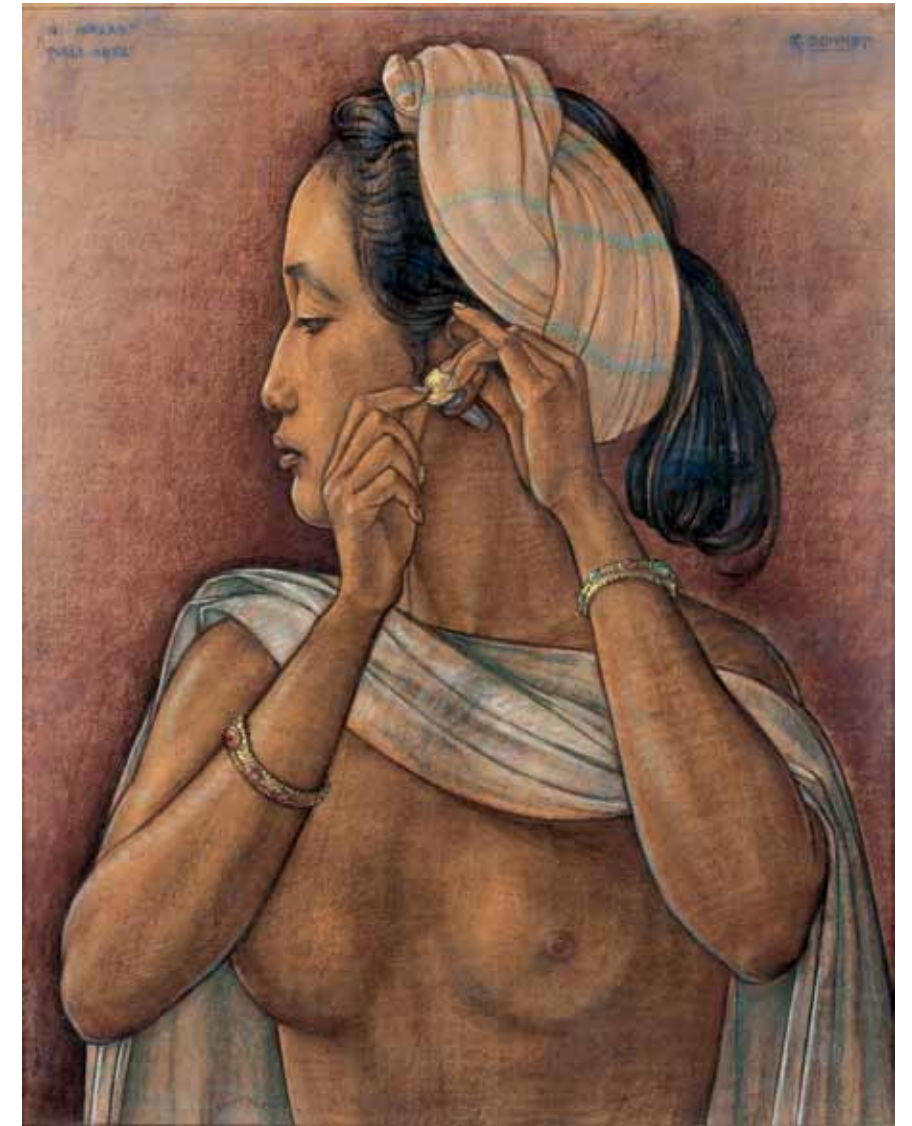
We vormen echt een klein team en zijn trots op wat we doen. We zeggen weleens tegen elkaar: "Wij stoppen nooit." We worden ouder, we worden steeds wijzer, we krijgen meer kennis.

gebouwd. De zaal zit nog steeds goed vol, maar we krijgen ook dat mensen de kijkdag helemaal niet meer bezoeken. Ook handelaren zie ik nu al steeds meer thuis achter hun computer zitten en een conditierapport aanvragen, om vervolgens online mee te bieden. Op zich heel leuk natuurlijk dat ze vrouwen, op wat je ze via de mail doorgeeft, maar 't is wel veel werk. Ik kan het me echter wel voorstellen. Als iemand al die veilingen af moet rijden, dan maakt hij veel kilometers en 't is ook heel vermoeiend. Soms zit zo iemand een paar uur te wachten op een bepaald stuk en dan wordt hij toch nog overboden. Men probeert liever via het net alles thuis te regelen.

De veilingdag

Jeroen de Kuyper en Robin Peters zijn onze veilingmeesters. Wij hebben altijd nog een kijkdag op de veilingdag zelf. Als iemand uit Amsterdam komt, kan hij hier nog 's morgens terecht van 10.00 tot 12.00 uur. Die service willen we blijven bieden. Dat zorgt ervoor dat het vlak voor de veiling altijd heel druk is. De laatste schriftelijke biedingen, de laatste telefoonlijnen reserveren en dat wil ik allemaal goed in de gaten houden. Ook tijdens de veiling bij het telefonisch bieden, als iemand een nummer probeert te bereiken dat niet werkt dan ga ik er achteraan. Misschien een nulletje te veel of te weinig, dus ik zorg dat het allemaal werkt, dat het internet het doet enzo voorts. Eigenlijk is dat zo inspannend, dat ik zelf niet kan gaan veilen.

Het aantal mensen in de zaal wisselt. Bij boeken zit er bijvoorbeeld heel weinig publiek, maar tijdens een avondzitting zitten er al gauw zo'n 150 man. Ik heb weleens gehoord dat in Den Haag dertig procent via internet geboden wordt. Daar zitten wij nog niet aan. Maar wij hebben wel heel veel schriftelijke biedingen. Op die manier is het aantal bieders dat meedoet veel groter dan wat in de zaal zit. We hebben natuurlijk een gedrukte catalogus, maar via het internet is het verkeer vele malen groter. We hebben hier tijdens de kijkdagen ook een heel team zitten dat zich bezighoudt met conditierapporten, lijnen reserveren en bezig is met dat soort werk.



boven
Rudolf Bonnet (1895 - 1978) 'Portret van Ni Najas', gesigneerd, gedateerd Bali 1952, pastel, afm. 85 x 68 cm.
Opbrengst: € 187.500,-.

Alles wat we buiten Europa verkopen gaat prima. Grafiek van Escher verkopen we naar Amerika voor uitstekende prijzen en dan Indisch en Aziatisch. Ik merk ook dat Duitsland nog een goede markt is. Daar zitten veel afnemers. Als ik het vergelijk met andere veilinghuizen, dan hebben wij ook veel Belgen en mensen uit Frankrijk. Bijvoorbeeld voor de aziaticaveilingen krijgen we veel Chinezen uit Parijs.

Met het internet kan veel gedaan worden, maar we moeten er bovenop zitten. Het is niet zo van, iemand komt iets brengen en we veilen het wel even. We moeten nadenken: 'voor wie van onze relaties is dat een mooi object'. En die mailen of bellen we. We vormen echt een klein team en zijn trots op wat we doen. We zeggen weleens tegen elkaar: "Wij stoppen nooit." We worden ouder, we worden steeds wijzer, we krijgen meer kennis. Als je stratenmaker bent, dan slijt je. Maar hier slijt je niet van en het is bovendien nog eens heel leuk om te doen.

MEER WETEN

Bezoeken
Zeeuws Veilinghuis
Herengracht 74
4331 PX Middelburg
www.zeeuwsveilinghuis.eu
Internationale veiling:
10 en 11 december

Het Aziatische onderdeel is heel positief om zaken in te doen. Je maakt iedereen blij. De inbrengers zijn vaak blij verrast dat iets veel geld waard is. De kopers ook: "Oh, wat mooi dat u dat stuk hebt weten te verkrijgen, zodat ik het bij u kan kopen."

