

De toekomst is antiek

Jonge antiquairs nemen de fakkel over

Belgische kunsthandelaars zijn geen uitstervend ras. Integendeel. COLLECT sprak met vier jonge mensen voor wie kunstverköpen het liefste is wat ze doen. En ondanks deze rare tijden ging het gesprek totaal niet over Covid-19 of over de beperkingen ervan, maar werden we aangestoken door een enorm gevoel van enthousiasme, leergierigheid en hoop voor de toekomst.

TEKST: **ELS BRACKE**

Hoe wordt iemand kunsthandelaar? Schoolverlaters die hopen in een opleiding te kunnen stappen die ze lijnrecht naar de grote kunstbeurzen brengt, kunnen die droom beter snel inpakken. Aan het beroep zijn in het reguliere onderwijs geen specifieke opleidingen verbonden en gelijk welke studie kan aan de basis liggen.

HANDELAAR-VERZAMELAAR

Is het dan voor iedereen weggelegd? Ja en neen. Iedereen zou eraan kunnen beginnen maar het is slechts enkelingen gegund. In de wieg gelegd zijn als kunsthandelaar kunnen we hier wel letterlijk beschouwen, aangezien de meeste van deze jonge antiquairs opgegroeid zijn in een kunsthandel. Aurélie Di Egidio (°1982): "Ik werk in ons familiebedrijf, de liefde voor het mooie en het oude heb ik van jongs af aan mee en zal er altijd zijn. Soms heb ik het gevoel dat het beroep mij heeft gekozen, en ik het voorrecht heb gekregen om het uit te oefenen." Ook bij Tobias Desmet (°1983) zit de antiekhandel in de genen: "Ik ben opgegroeid in een antiekzaak; letterlijk. Ik heb er eigenlijk nooit bij stil gestaan en na mijn studies was het als het ware vanzelfsprekend dat ik hierin zou verder doen. De grootste invloed waren dus mijn ouders. Daarnaast heeft een reis naar Egypte toen ik 10 was mijn interesse voor

kunst en geschiedenis fel aangewakkerd. Was ik geen handelaar geworden dan sowieso een collectioneur. Nu ben ik de twee, wat kan ik nog meer wensen?" Thomas Deprez (°1992) vaart in hetzelfde water: "Voor wie gepassioneerd is door kunst maar niet over grote middelen beschikt, geeft de handel de mogelijkheid om bij wijze van spreken betaald te worden om kunst te verzamelen." Deprez groeide weliswaar op in een kunstminnend gezin maar hij baande zelf zijn weg. "Het was vooral de ontdekking van het bijzonder rijk cultureel en artistiek patrimonium waarover België beschikt, dat mij richting de kunst geduwd heeft. Het ontdekken en ontsluiten hiervan, maakte dit alles vreemd genoeg heel erg aantrekkelijk. Ik wilde in essentie de kunsthandel beginnen die ik zelf zou bezoeken, en heb ook altijd doelbewust geen 'galerie sur rue' gewild. Bij gebrek aan beurzen, kies ik er vandaag voor om mijn appartement op de Brusselse Zavel om te toveren tot een heuse reïncarnatie van Edmond Picard's *Maison d'Art*. Zoals toendertijd ook Meier-Graefe en Bing het hem hebben nagedaan in Parijs, zoek ook ik graag de fijne lijn op waarbij de schone en decoratieve kunsten uit een en dezelfde periode worden samenbracht in een soort magisch universum van het fin-de-siècle." Georges Van Cauwenberghe (°1990) vond



“We controleren de aankoop van onze werken maar hebben geen controle over onze verkoop. Dit is een cruciaal element dat bij het ouder worden meer in acht wordt genomen.”

TOBIAS DESMET

zijn universum ook thuis. “Artimo Fine Arts is een familiebedrijf dat in 1985 ontstond uit de passie van mijn vader Luc Van Cauwenbergh, wereldvermaard specialist in zakhorloges. Mijn vader is een enorme liefhebber en dit heeft mij geïnspireerd en inspireert mij vandaag de dag nog steeds enorm. Wanneer je van je werk houdt, is het niet langer een baan maar een plezier, is zijn motto dat ik graag overneem.”

TOEGESPITSTE KENNIS

De laatste decennia groeit er in de kunstwereld een tendens waarbij expertise en kennis zich steeds meer toespitsen tot één vakgebied in tegenstelling tot de tijden waarin generalistische antiquairs elkaar beconcurrerden. Deze neiging om elk apart een niche in de kunstwereld op

te vullen, zorgt er enerzijds voor dat de markt mooi verdeeld wordt maar betekent anderzijds ook dat kennis steeds meer wordt toegespitst en verrijkt. Lezen, musea bezoeken, voelen, luisteren – het hoort er allemaal bij. Wie opgroeide in de antiekwereld kreeg de kennis en de leermeesters met de paplepel ingegoten. Desmet: “Na een academische opleiding aan de KULeuven en het Nederlands-Vlaams instituut in Cairo liep ik 4 jaar stages bij bevriende galleries in New York en in de UK. Dit zijn ontegensprekelijk de meest waardevolle jaren geweest voor mijn huidige job. Ze hebben als een architect mijn verdere carrière getekend.” Ook voor Van Cauwenbergh zijn persoonlijke leermeesters fundamenteel. “De eerste bron van kennis is vaak de universiteit of



Monumentaal Gnomonisch blok. Meervoudige zonnewijzer van het Lectortype, Frankrijk, 17 eeuw, steen, 103 x 41 x 38 cm. Herkomst: Jean-Pierre Jouve (1926-2019) (Architect van *Monuments Historiques de France*). © Desmet Fine Art.

de overdracht door een vorige generatie. Daarnaast is een antiquair een verzamelaar van gegevens en informatie. Ik heb een bibliotheek van z'n 2.000 boeken over mijn vakgebied. Ik volg ook dagelijks



“De kennis van een goede antiquair is zeer persoonlijk, want die wordt alleen in het werkdomein aangeleerd en vereist vele jaren ervaring.”

GEORGES VAN CAUWENBERGHE

de kunstmarkt en beschik over 25.000 papieren documenten handelend over de verkoop van 19e-eeuwse beeldhouwwerken in de laatste 50 jaar.” Die kennis is uniek en van onschatbare waarde. Het is immers niet enkel door kunstgeschiedenis te studeren dat je als handelaar sterk in je schoenen staat. Het is een vak waarin men

met voortschrijdend inzicht een unieke bagage opbouwt, door scha en schande maar vooral na heel veel te zien, vast te houden en te vergelijken. Zo stelt Deprez zich graag voor als kunstwetenschapper en -handelaar en hecht hij veel belang aan de waarde van leergeld. “Een groot deel van onze kennis is in essentie ervaring, en



Edouard Houssin (1847 - 1917), *Leda en de Zwaan*, sculptuur in wit Carraramarmer, originele sokkel in kersenrood marmer (niet zichtbaar op de foto), 98 x 50,5 x 55 cm. © Artimo.

een direct gevolg van het effectief aankopen van kunst; het vasthouden, bekijken, terugzetten en terugkomen. Het zou ridicul zijn te beweren dat ik nog nooit mijn vingers heb verbrand aan een slechte koop of een vals kunstwerk, maar ook daar leer je veel uit. Een van de belangrijkste basisprincipes waarmee ik in het leven sta is: ‘Ik kan mij vergissen, maar mijn klanten niet.’ Ik ben ook niet bang om toe te geven dat de markt voor Belgische kunst de voorbije eeuw, en tot op de dag van vandaag, overspoeld werd met vervalsingen. Het is onze taak door deze gevaarlijke wateren te navigeren en te handelen als een expertisecentrum en beschermingsbuffer waarop private verzamelaars en museale instellingen met vertrouwen kunnen rekenen.”

HARDE WERELD

Het valt op dat de jonge generatie verschillende kwaliteiten combineert. Het romantische beeld van de handelaar die thuis in stoffige boeken de provenance van een werk bestudeert lijkt volledig achterhaald. De nieuwe antiquair is econoom, marketeer, globetrotter, jurist, social-media expert en probeert daarnaast ook nog zijn verkooptechnieken te optimaliseren. En zoals in elke economische branche is

“Ik wilde de kunsthandel beginnen die ik zelf zou bezoeken, en heb ook altijd doelbewust geen ‘galerie sur rue’ gewild.”

THOMAS DEPREZ

netwerken van primordiaal belang. Met welke obstakels krijgt deze jonge garde af te rekenen? Di Egidio: “Ik heb handelswetenschappen gestudeerd, want als anti-quair moet je tegenwoordig alles kunnen. Het moeilijkste voor een jonge handelaar, is het juiste adresboek hebben en serieus genomen te worden. Het voordeel is dat je een enorme dorst hebt naar kennis en dat je met nieuwe ideeën komt.” Deprez: “Buiten de typische economische factoren zoals het gebrek aan een uitgebreid netwerk, vaak weinig tot niet kapitaalkrachtig zijn, en niet van de vele voordelen van een

jarenlange ervaring te kunnen genieten, heeft de jonge kunsthandelaar vandaag met veel meer moeilijkheden te kampen. Een iets minder evident nadeel is bijvoorbeeld dat wij enkel de oudere generatie hebben als voorbeeld, maar dat de wereld zelf drastisch verandert. Daarnaast is er een groeiende bureaucratische druk, die binnen een kleine organisatie zoveel tijd in beslag neemt dat er bijna geen tijd meer is voor onze core business – de aankoop, het onderzoek, en het verkopen van kunst.” “Het generatieconflict binnen ons vak is soms toch ook amusant”, voegt Van Cauwenberghe toe. “De jongeren zorgen voor de nieuwe technologieën, de digitalisering van de galerie en sociale netwerken. De oudere generatie, die de grootste kennis in het bedrijf in handen heeft, begrijpt daar niet veel van. Iedereen leert van elkaar, maar het is niet altijd gemakkelijk.”

WILDE WESTEN

Wat opviel is dat de coronacrisis bij iedereen eerder aanvoelt als een accident de route en niet als een doemscenario. Het laatste jaar hebben deze handelaren niet stilgezeten. Er is gekocht en verkocht en



Fernand Khnopff (1858-1921), *Portrait de Mme Marie Verdussen*, 1899. Catalogue raisonné N° 345, sanguine en blauw highlight op papier, 335 x 200 mm, gesigneerd r.o. met monogram, voluit en l.l. met droogstempel. © Thomas Deprez Fine Arts.





“Ik hou van het idee dat de bezoeker wordt ondergedompeld in onze wereld als hij hier binnenkomt. Dit is wat ons onderscheidt van veilingzalen. Hier bestaat tijd niet.”

AURÉLIE DI EGIDIO

vooral veel kennis opgedaan. Uiteraard snakt men naar meer vrijheid en openheid van de grenzen maar de grootste behoefte reikt nog verder. Van Cauwenberghe: “Men moet goed beseffen dat ons beroep tegenwoordig zeer gecompliceerd is, het bittere gebrek aan nationale investeringen in oude kunst doodt ons beroep. Om vandaag te overleven als antiquair moet je al miljonair zijn en om te beginnen moet je gek zijn.” Ook Thomas Deprez snakt naar een groter draagvlak voor het beroep van kunsthandelaar. “Waarschijnlijk de grootste uitdaging waar wij als kunsthandelaars vandaag voor staan is de mensen, en in het bijzonder jongere generaties, terug warm te kunnen maken voor kunst in al haar facetten. We zitten in een periode van collectieve culturele verarming, waarbij kunst en schoonheid niet langer noodzakelijk deel lijken uit te maken van het dagelijkse leven. Dat was vroeger heel anders, en het is dan ook aan ons om die trend te doen keren. Ik ben ervan overtuigd dat het onze taak is in te zetten op de educatie van de huidige en toekomstige cliënteel, zodat zij niet alleen hun kennis kunnen verbreden en hun smaak kunnen verfijnen, maar dat ze ook over de juiste ‘tools’ beschikken om gefundeerde keuzes te kunnen maken. Met de gigantische explosie van het online aanbod van kunst, komt het erop neer dat we vandaag opnieuw in een soort wilde westen van de kunstmarkt zijn beland.



Paar porseleinen vazen, toegeschreven aan de Nastfabriek in Parijs. Gebrand gouden achtergrond, guirlande van witte biscuitbloemen en handvaten met Egyptische hoofden. Empireperiode, circa 1805. Deze vazen lijken op een groot paar dat wordt bewaard in het Musée des Arts Décoratifs in Parijs (geïllustreerd in *Les biscuits de porcelaine de Paris*, 18e-19e eeuw, door Régine de Plinval de Guillebon, édition Faton, p 163). © L' Egide Antiques.

Dit zal zich op termijn ongetwijfeld zelf wel reguleren, maar ik hou mijn hart vast voor al diegenen die er lelijk hun broek aan zullen hebben gescheurd. Vaak verliezen die mensen hun passie en voldoening binnen het verzamelen van kunst, en dan zijn we wel heel ver van huis. Er is dus nog heel wat werk aan de winkel!" Ook een gezamenlijke stem van de sector is voor deze generatie noodzakelijk. Di Egidio: "Wat ik nodig heb is wat de ROCAD doet, kunsthandelaars samenbrengen om ons te vertegenwoordigen, elkaar te ontmoeten en dit beroep te verdedigen dat niet mag verdwijnen." "Iedereen wint uiteindelijk bij collegialiteit. De ROCAD.be is hier een mooi voorbeeld van hoe kunsthandelaars samen kunnen werken om de veel grotere issues die ons beroep aantasten samen aan te pakken", aldus Deprez.

DE TOEKOMST IS HOOPVOL

Met de voeten op de grond en mee met hun tijd, zo zien deze antiquairs de toekomst. Velen hebben vanop de eerste rij gezien wat de voor- en nadelen zijn van het beroep van kunsthandelaar maar hun passie, plannen en ideeën reiken verder dan de generatie voor hen. Di Egidio: "Ik heb veel ideeën voor de toekomst, de wereld is in beweging en wij moeten mee veranderen. Zo plan ik een nieuwe website om de online verkoop te vergemakkelijken." Ook Tobias Desmet maakt volop plannen: "We zijn net verhuisd met de galerie, tegenover het conservatorium in Brussel. Ik zie me in de nabije toekomst niet meer verhuizen, we zitten hier goed. De energie zal dus voornamelijk gaan naar het zoeken van nog zeldzamere en nog betere stukken. Ik wil graag ook onze eigen kunstcatalogi uitgeven, een soort fotoboek met academische write up's van de stukken. Het is het beste middel om de mensen terug te laten kijken naar waarom we kunst moeten appreciëren. Grote foto's waarop we tonen dat imperfecties een meerwaarde kunnen zijn. We vergeten vaak te kijken naar de dingen. Zien doen we wel maar kijken is belangrijker." Van Cauwenbergh ziet ook enkel positieve vooruitzichten: "Het vakgebied waarin ik gespecialiseerd ben, is al 30 jaar alleen maar in waarde gestegen. Aangezien wij nooit zijn gestopt met het aankopen van kwalitatief hoogstaande werken, beschikken wij thans over een grote voorraad die ons in staat stelt redelijke prijzen aan te rekenen aan onze klanten die efficiënt

investeren. Ik ben gepassioneerd door mijn werk vanaf de eerste dag. Ik heb grote beslissingen genomen in de familiegalerie sinds ze mij werd toevertrouwd en deze hebben vruchten afgeworpen, hetgeen mij zeer enthousiast maakt." Thomas Deprez vat de noodzaak van het voortbestaan van de kunsthandel mooi samen: "Een van de gevolgen van de wereldwijde coronacrisis is volgens mij dat door de lockdowns mensen meer de waarde en impact beseffen van de dingen waarin en waarrond ze leven. Online kan men indien gewenst dagelijks honderdduizenden kunstwerken aankopen, maar de veilingen krioelen wereldwijd van de vervalsingen. Met een muisklik beschik je over alle mogelijke informatie, maar die is vaak onduidelijk, irrelevant of onvolledig. Nog nooit heeft de beginnende verzamelaar zoveel nood

"Een van de gevolgen van de wereldwijde coronacrisis is volgens mij dat door de lockdowns mensen meer de waarde en impact beseffen van de dingen waarin en waarrond ze leven."

THOMAS DEPREZ

gehad aan de leidende hand van de kunsthandelaar, en ik twijfel er dan ook niet aan dat er velen hun weg zullen terugvinden naar onze sector. Het verzamelen van kunst is tenslotte een ontdekkingsproces en een leerschool."

Het is met een groot gevoel van opluchting dat we dit verhaal afronden. Deze jonge generatie is klaar voor nieuwe tijden. Hun doorgedreven professionaliteit zal de kunstwereld zeker sterker maken. Laat u overtuigen van hun kennis en passie en ga zeker binnenkort eens langs.



L' Eglise Antiques

Sint-Jansplein 5
Brussel
www.legide.be
Specialisatie: Europese kunst van de 18e eeuw tot art deco.

Thomas Deprez Fine Arts

www.thomasdeprezfinearts.com
Specialisatie: Belgische kunst van het fin-de-siècle met in het bijzonder de Brusselse avant-gardebeweging Les XX.

Desmet Fine Art

Rue de la Régence 17
Brussel
www.gallerydesmet.com
Specialisatie: Europese beeldhouwwerken tussen 1450 en 1850.

Artimo

Rue Lebeau 55
Brussel
www.anticstore.art
Specialisatie: Carraramarmoren beelden uit de 19e en begin 20e eeuw van internationale kunstenaars en bronzen beelden van voornamelijk Belgische kunstenaars.

www.rocad.be