

GRENZEN IN DE WERELD VAN DE SCHONE KUNSTEN Jim van der Meer Mohr (1975)

Het zal in het voorjaar van 1990 zijn geweest. De veilingzaal van Sotheby's Amsterdam aan de Nes was tjokvol. De sfeer was goed en iedereen keek met spanning uit naar het volgende lot, het schilderij van Pieter Brueghel. In rap tempo kwamen de biedingen los: 800.000 - 850.000 - 900.000 - 950.000 - 1 miljoen gulden. Het werd mijn eerste keer dat ik als veilingmeester de grens van



één miljoen gulden bereikte, overigens ook voor het eerst dat er in Nederland meer dan een miljoen voor een oude meester betaald zou worden. Ik had *a split second* – meer tijd heb je dan niet – om te beslissen, hoe nu verder te gaan? Als je de veiling leidt, ken je het biedverloop uit je hoofd, maar op de een of andere manier vond ik het toen te dol om met stappen van 100.000 gulden verder te gaan. Ik koos ervoor om stappen van 50.000 te maken. Net zo makkelijk sloeg ik een minuut of zo later het

schilderij af voor ik meen me te herinneren 1.550.000 gulden. Op dat moment heb ik mijn grens dus moeten verleggen, een grens in denken en in handelen in wat je tot dan niet had gedaan.

Zo verging het mij meerdere keren nadat ik mijn studie kunstgeschiedenis in Utrecht had afgerond. Was ik niet opgeleid voor de wetenschap of de museumwereld? Was dat niet, waarom je kunstgeschiedenis ging studeren. De wetenschap trok me niet, maar rap bleek dat er in die museumwereld nauwelijks vacatures waren. Dus moest ik, om een baan te vinden, mijn bakens verzetten en gaan kijken naar alternatieven. Het werd een baan in de veilingwereld, bij het Venduehuis der Notarissen. Dat is het oudste veilinghuis van Nederland, een boedelveilinghuis, waar toen nog letterlijk alles werd geveild, van ijskasten tot schilderijen van oude meesters, van bontjassen tot juwelen. Hoe leerzaam was dat! Ik ging er werken in de tijd dat het bedrijf aan het professionaliseren was. De schilderijenafdeling moest vorm gaan krijgen en dus moesten ook de beschrijvingen beter worden. Niet langer waren 'man aan rekstok' (voor Christus aan het kruis) en 'houtsprokkelende man' (voor Christus die het kruis draagt) de gewenste omschrijvingen. De algemeen taxateur moest bijgestaan gaan worden door de expert en niet gehinderd door enige kennis werd ik snel die 'expert'. Zo leerde ik dat de schilderkunst veel meer was dan Rembrandt en Vermeer en dat er ook tal van vooral negentiende-eeuwse kunstenaars waren, waar je op de universiteit nog nooit van had gehoord. Kunstenaars als Andreas Schelfhout en Charles Leickert kwamen ineens voorbij en erger nog, ze werden ook nog eens vervalst. Telkens weer moest je je comfortzone verlaten en leren van wat er werd aangeboden, rijp en groen, vals en echt. Je ging daar op de een of andere manier zintuigen voor ontwikkelen, waardoor je bij eerste oogopslag kon zien en vaak ook 'voelen vanuit je onderbuik' dat het stuk niet goed is. Al doende leert men, een adagium dat zeker voor het vak van taxateur opgaat. Veel kijken en vergelijken en vooral ook regelmatig tegen je grenzen aan lopen en je vergissen, erop gewezen worden door mensen met meer kennis en ervaring of

gewoon doordat de markt je corrigeert. Zo sloeg ik ooit een schilderij af van Joop Moesman, Nederlands' enige echte surrealist. Ik had nog nooit van deze kunstenaar gehoord en het afgedaan als een min of meer onbekende kunstenaar met een



*Actiefoto
12-12-89
Sotheby*

richtprijs van 200-300 gulden. Toen de hamer bij zoiets als 5200 gulden was gevallen, wist ik dat ik me vergist had. Van de koper hoorde ik wát ik had gemist. Moesman was weliswaar voor de kenner een grote naam, maar in 1986 of zo zeker niet bij iedereen. Het was de tijd dat er nog geen internet was om snel iets op te zoeken, dus tja, je miste wel eens iets.

Het is de *éducation permanente* die mijn vak afdwingt en mij ook alert houdt! Zo heb ik in de afgelopen 40 jaar leren kijken naar veel meer, dan waarvoor ik ooit ben opgeleid. Ik heb een veelheid aan kunstenaars de revue zien passeren, waar ik nog nooit van had gehoord, maar telkens weer leer je ernaar kijken en leer je ze te begrijpen of juist helemaal niet. Daarnaast moet je ook over de geografische grenzen heengaan. Toen ik nog niet zo lang in de veilingwereld werkzaam was, gingen de grote huizen Sotheby's en Christie's themaveilingen organiseren van kunstenaars die geografisch werden gegroepeerd. Er kwamen de *Scandinavian Sales* en de *Italian* en *Spanish Sales*, stuk voor stuk interessante en mooie

veilingen van werk van kunstenaars uit die landen in de 19^e en begin 20^e eeuw. Door de catalogi te bestuderen werd je kennis van wat er in die landen in die tijd was gemaakt enorm vergroot. Maar uiteindelijk was het niet meer dan een vorm van *hype*, van creëren van markten, die er uiteindelijk niet waren. De veilinghuizen gingen in hun zucht naar meer omzet ook op deze manier hun grenzen verleggen. Aanvankelijk waren ze hier zeer succesvol in, maar op termijn was het toch geen duurzaam verdienmodel.

Zo zit de kunst vol verrassingen net als het leven zelf steeds weer verrassingen in petto heeft. Zo mocht ik vorig jaar voor het eerst als kunsthistorisch begeleider een reis over Claude Monet leiden en schreef ik in opdracht van WBooks een boek over De schilders van West-Friesland. Het is goed om je grenzen op te zoeken. Dat is het mooie van mijn vak, het verveelt nooit en grensverleggende uitdagingen liggen altijd op de loer!