

Flirten, verkopen of verder kijken

Het leven na de kunstacademie kan een uitdaging zijn. Je moet rond zien te komen van een broodbaan terwijl je in de tijd die overblijft probeert je praktijk te ontwikkelen en zoveel mogelijk werk tentoon te stellen. Vertegenwoordigd worden door een galerie lijkt dan een aantrekkelijk vooruitzicht, maar hoe werkt dat precies? Wat doet een galerie eigenlijk voor een kunstenaar?

Bij mijn afstuderen aan de Rietveld Academie in 2021 behoorde ik tot de overgrote groep kunstacademies-tudenten die weinig kennis hadden van 'de galerie-wereld'. Om eindelijk eens meer inzicht te verwerven in de specificiteit van de galeriemarkt, ga ik het gesprek aan met de galeriehouders van Enari Gallery (Amsterdam), Galerie Dürst Britt & Mayhew (Den Haag), Galerie Rianne Groen (Rotterdam) en Galerie Bart (Nijmegen & Amsterdam), over hoe pas afgestudeerde kunstenaars de stap van academie naar galerie kunnen zetten, en over wat een galerie precies voor kunstenaars doet, voor en achter de schermen.

'Lange tijd is er op academies in Nederland alleen aandacht geweest voor het maken van kunst – en dat lijkt nog steeds zo', zegt Merel de Kok, directeur van Galerie Bart. 'Ik vind dat niet meer van deze tijd. Ondernemerschap zie ik ook als een onderdeel van het kunstenaarschap. Studenten moeten leren welke mogelijke manieren van



Overzicht *Shoeglazing*, 2022, tentoonstelling bij Dürst Britt & Mayhew, Den Haag, foto Gert Jan van Rooij

zelf profileren er zijn. Je kunt daarna pas kiezen wat er bij je past en waar je niks mee te maken wilt hebben.'

Paul van Gemen en Christina Voulgari, oprichters van de in 2022 geopende Enari Gallery, herkennen deze kloof tussen academie en praktijk. Ze studeerden als

In gesprek met vier galleries

Door Vivian Mac Gillavry



Alexandere Lavel, *(first & second version)*, 2022/23, installatie, Dürst Britt & Mayhew, Den Haag, foto Natasha Libbert

kunstenaars af aan de HKU maar merkten dat ze meer plezier haalden uit het begeleiden van kunstenaars dan uit eigen werk maken. Die begeleiding kunnen kunstenaars goed gebruiken, want ze hebben vaak niet het juiste gereedschap om met de zakelijke kant van

het vak om te gaan. 'Dat zorgt ervoor dat jonge kunstenaars een kwetsbare positie hebben omdat ze niet kunnen meepraten met de kunstprofessionals die ook een groot deel van de kunstsector vormen.'

Dat is een probleem, vindt ook Rianne Groen, die zes jaar lang een naar haarzelf vernoemde galerie runde in Rotterdam. Ze legt uit dat een galerie niet alleen een podium is voor de kunstenaar om werk te tonen en te verkopen, maar dat de galeriehouder ook de ontwikkeling van de kunstenaar ondersteunt en hen begeleidt in de ontwikkeling van hun carrière. 'Jonge kunstenaars kunnen hun naamsbekendheid weliswaar verhogen door te exposeren bij prestigieuze plekken als 1646 of P///AKT, maar zij zullen je maar voor een beperkte periode begeleiden. Een galerie doet dat doorlopend', benadrukt Groen. Bovendien kunnen galleries kunstenaars ook helpen bij de promotie van hun werk, bij het aanvragen van fondsen, en bieden ze vaak zelfs mentale ondersteuning.

Ik vertel Groen dat ik verbaasd was te horen over de hoge commissies die galleries vragen van de kunstenaar — bij veel galleries wordt een commissie van vijftig procent geëist per verkocht werk. Is dat niet wat veel? 'De gedachte dat galeriehouders bakken met geld verdienen, blijft een van de grootste misconcepties die kunstenaars hebben', vertelt Groen. In haar gastcolleges

aan de HKU legt ze daarom stevast uit waar die vijftig procent naartoe gaat. 'Reken maar eens uit wat je kwijtbent als galerie: een ruimte huren, tentoonstellingen maken, openingen financieren, meedoen aan beurzen,

transporten, verzekeringen, salaris voor personeel.'

Do's en Dont's

Alle galeriehouders zijn het erover eens dat beginnende kunstenaars beter niet met hun portfolio onder de arm bij een galerie aankloppen. Galeriers worden weliswaar regelmatig door kunstenaars benaderd maar, vertelt De Kok, dat werkt vrijwel nooit. Galerie Bart ontvangt elke dag wel meerdere e-mails van kunstenaars die met hen willen samenwerken. 'Medewerkers hebben er alleen geen tijd voor. Dat heeft ook te maken met het feit dat we 26 kunstenaars vertegenwoordigen, die allemaal tijd en aandacht verdienen. Daar moet de focus dus ook op liggen.' Het op eigen houtje benaderen van een galerie is dus eigenlijk *not done*. De meeste galeriers zullen zelfs je brief of e-mail niet openen als het een portfolio betreft.

Hoe kunnen beginnende kunstenaars zich dan wel in de kijker spelen van een galerie? Verschillende galeriehouders geven de tip om eerst een CV op te bouwen: jonge kunstenaars kunnen ervaring opdoen bij project spaces, in groepstentoonstellingen, op beurzen waar je als onafhankelijke kunstenaar aan mee kunt doen, of door zelf exposities te organiseren. Het is belangrijk om zichtbaar te zijn op sociale media en om regelmatig fondsen aan te schrijven. Daarnaast doen jonge kunstenaars er goed aan zich te verdiepen in het aanbod aan galeriers, en om vervolgens de galeriers die bij hen passen beter te leren kennen door naar hun openingen te gaan, zich te verdiepen in hun programma's en de door hen vertegenwoordigde kunstenaars. Op die manier bouwen ze een persoonlijkere relatie op met een galerie waarvan ze weten dat die bij hen past.

Als er eenmaal contact is gelegd tussen galerie en kunstenaar, wordt meestal niet direct een contract getekend voor de komende jaren. Voulgari vergelijkt het proces met daten. 'Je leert elkaar eerst kennen voordat je iets vastlegt. Je neemt bij een eerste date ook niet het risico om direct te gaan samenwonen. De eerste tentoonstelling is een manier om erachter te komen of je bij elkaar past. Als dat bevalt, van beide kanten, wordt er pas naar de toekomst gekeken.'

Jaring Dürst Britt en Alexander Mayhew, oprichters van Galerie Dürst Britt & Mayhew in Den Haag beamen hoe belangrijk de klik tussen de galerie en de kunstenaar is. Het eerste contact is flirtend, vaak nog aftastend. Om met elkaar in zee te gaan moet je met elkaar kunnen samenwerken. Daar kunnen vervolgens jarenlange relaties uit voortkomen. Hun eigen flirts lopen eigenlijk altijd uit op langdurige samenwerkingen: 'In de acht jaar dat de galerie bestaat zijn we nog nooit uit elkaar gegaan met een kunstenaar.'

Zo'n goede match is zeker niet vanzelfsprekend. Het wil ook weleens misgaan, dan komen de kunstenaar en de galerie erachter dat ze niet goed bij elkaar



Toni van Tiel, *Total Floss*, 2021, 42 x 29,7 cm, gouache op papier, courtesy Galerie Bart, Amsterdam, foto Peter Cox

passen. 'Ook een galerie krijgt met afwijzing te maken', vertelt De Kok. 'Zo kan het zijn dat je publiek niet gelooft in jouw keuze voor een kunstenaar. Je bent ondernemer en je bent een museum. Het is altijd een tweestrijd hoe je dat in balans brengt. We laten zeker ruimte voor experiment, dat is ook belangrijk voor de ontwikkeling van het werk, maar als je niet verkoopt dan moet je daar ook eerlijk in zijn naar elkaar toe. Hoe pijnlijk het ook kan zijn om uit elkaar te gaan.' Dat hoeft overigens niet het einde van een carrière te betekenen. 'Als je als kunstenaar blijft werken, dan zijn daar verschillende manieren voor. Dat hoeft niet per se in een galerie.'

Conceptueel en experimenteel
Er zijn ook kunstenaars die er helemaal geen behoefte aan hebben om door een galerie vertegenwoordigd te worden. Veel kunstenaars vinden bijvoorbeeld dat zij zelf voldoende aandacht kunnen genereren voor hun werk door zich te profileren op Instagram. Ook klinkt er



Cindy Bakker, *Evergreen*, 2023, courtesy Galerie Bart, Amsterdam, foto David Meulenbeld

dikwijls commentaar op de commerciële insteek van de galeriers. Wordt er door alle galeriers ruimte geboden voor experiment of willen de meesten toch vooral dat je werk blijft maken dat goed verkoopt?

Dürst Britt en Mayhew geven aan dat Nederlandse kunstenaars in principe de luxe hebben om minder commercieel te denken. Ook wat betreft het soort werk dat ze maken. Dürst Britt: 'Relatief gezien hebben we het erg goed in Nederland qua kunstklimaat. Natuurlijk heeft Halbe Zijlstra veel leed veroorzaakt in de subsidie-infrastructuur maar we hebben het behoorlijk goed op orde. Dat maakt dat kunstenaars hier veel minder van de markt afhankelijk zijn dan bijvoorbeeld in Oostenrijk of Polen.' Mayhew vult aan dat hij het juist goed vindt als de door hen vertegenwoordigde kunstenaars het experiment aangaan. Dat kan leiden tot mooie, nieuwe dingen en het nieuwe werk hoeft natuurlijk ook niet meteen getoond te worden. Mayhew: 'Het herhalen van werk is voor niemand interessant. Niet voor de kunstenaars, niet voor de kopers en niet voor de galerie.'

Dürst Britt: 'Voor iedere galerie is het zoeken naar de balans tussen een gewaagde presentatie, het doen van investeringen en het rendement dat je eruit haalt. Je moet iets van rendement hebben op de korte termijn, anders overleef je het niet als galerie. Maar je moet ook investeringen doen vanuit het idee dat het rendement op lange termijn groter kan zijn.'

Rianne Groen vindt juist dat een galerie niet de verantwoordelijkheid heeft om plek te bieden voor alle kunstvormen. 'Je kunt er als galerie heel goed voor kiezen om je alleen op makkelijk verkoopbaar werk te richten.' Zelf vindt ze dat echter niet spannend omdat de kunst dan snel plat wordt. In haar eigen galerie wilde ze juist ruimte creëren voor kunstenaars om iets uit te proberen. 'Ook als ik wist dat het niet zou verkopen, liet ik het toch zien omdat ik hoopte dat het iets teweeg zou brengen voor de kunstenaar. Ik programmeerde vaak commercieel en experimenteel om en om. Maar het inhoudelijke en het commerciële wringen in de praktijk toch vaak.'

Van Gemen en Voulgari van Enary Gallery kijken daar anders tegenaan. Ze vinden dat er voldoende plek binnen de kunstwereld is voor conceptueel of uitgesproken experimenteel werk, en dat een galerie daar niet altijd de beste plek voor is. Bij Enary wordt er af en toe bewust ruimte gemaakt voor experiment, maar dat kan niet altijd, vertelt Van Gemen: 'We kunnen financieel gezien niet

acht weken lang een kunstenaar laten zien waarvan wij bijna zeker weten dat deze niet gaat verkopen. Als beginnende ondernemers moet je soms beslissingen maken die goed aansluiten op het commerciële aspect bij het runnen van een galerie.'

'Sommige galeriers richten zich speciaal op jonge kunstenaars, maar ook dat verschilt per galerie', vertelt

Van Gemen:
'Als ik het thuis niet aan de muur zou hangen, zou ik het hier ook niet tentoonstellen'

De Kok. Ze merkt op dat ze het problematisch vindt dat de galeriewereld de term 'jonge kunstenaar' vaak koppelt aan leeftijd in plaats van waar een kunstenaar staat in hun carrière. Er zijn veel kunstenaars die pas op latere leeftijd beginnen aan hun kunstpraktijk en een moeilijker start hebben omdat zij vanwege hun leeftijd bijvoorbeeld niet meer mogen meedoen aan kunstprijzen. Voor Groen was het voor de hand liggend dat ze met haar galerie alleen jonge kunstenaars vertegenwoordigde, omdat zij graag met mensen van haar eigen leeftijd wilde werken. 'Zij gaven mij een kans en het was gemakkelijk in de omgang. Ik vond het leuk en uitdagend, hoewel ze soms ook erg onzeker zijn en het werk nog alle kanten uitgaat.'

Dürst Britt en Mayhew werken juist niet met kunstenaars die vers van de kunstacademie komen. 'We houden jong talent zeker in de gaten maar het is goed als ze eerst een paar jaar hun praktijk verdiepen en verkennen wat ze willen. Na een paar jaar kunnen we ook de rode draden beter duiden. Die tijd is ook nodig voor de kunstenaars om te kunnen merken of de kunstwereld en het kunstenaarschap iets voor hen is.'

Persoonlijke voorkeuren 'Eigenlijk is elke galerie anders', zegt De Kok. 'Een galerie wordt gemaakt door de eigenaar en volgt dus ook diens voorkeuren. Er zijn altijd galeriën geweest die zich bijvoorbeeld



Nina Vandeweghe, *Pills*, 2023, 50 x 60 cm, Enari gallery, Amsterdam

op conceptuele kunst focussen en er zijn galeriën die meer op de zogezegde commerciële kunst richten. Als kunstenaar is het belangrijk dat je zelf goed kijkt welke galerie bij jou past.' Zo zijn Van Gemen en Voulgari

bijvoorbeeld allebei liefhebbers van schilderkunst dus is dat een medium dat zij vaak selecteren. Daarnaast werken zij bijna uitsluitend met internationale kunstenaars. Veel van de kunstenaars die hen aanspreken hebben een illustratie-achtergrond, net als Van Gemen zelf. 'Onze eerste selectie is esthetisch en persoonlijk. Als ik het thuis

Dürst Britt:
'Voor iedere galerie is het zoeken naar de balans tussen een gewaagde presentatie, het doen van investeringen en het rendement dat je er dat je eruit haalt'



Enari gallery, Amsterdam, met rechts Nina Vandeweghe, *PROGRESS—Favourite word of therapists*, 2023

niet aan de muur zou hangen, zou ik het hier ook niet tentoonstellen.' Maar, voegt hij daaraan toe, 'natuurlijk is het verhaal van de kunstenaar ook van groot belang. Dat geeft een extra laag aan het werk en daarmee aan de expositie.'

Dürst Britt en Mayhew focussen zich bij de selectie allereerst op technisch goed onderlegde kunstenaars die hun medium beheersen. Daarnaast vinden zij het concept en de relevantie van het werk belangrijk. Die eigenheid is voor hen doorslaggevend: 'Je moet niet de zoveelste kunstenaar zijn die hetzelfde doet als zoveel anderen.'

Tijdens mijn eigen afstudeerpresentatie sprak ik mijn studiegenoten ook al over de mogelijkheid te worden opgemerkt door een galerie. 'Welke galeriën zouden er komen kijken?', vroegen we ons af. 'Wiens werk zou er worden geselecteerd voor een Best-of-graduates-tentoonstelling?' We zagen de galeriehouders

als *gatekeepers* die medeverantwoordelijk zijn voor het succes van je kunstenaarspraktijk. Inmiddels realiseer ik me dat een goede galeriehouder een gelijkwaardige samenwerking aangaat met de kunstenaar – en dat deze niet automatisch zaligmakend is. Als ik nu om me heen kijk naar mijn studiegenoten van toen, zie ik hoeveel verschillende mogelijkheden en contexten er zijn om je kunstpraktijk succesvol vorm te geven. En dat kan met én zonder galerie.

Vivian Mac Gillavry is beeldend kunstenaar

Meer informatie over de galeriën:

www.galeriebart.nl;

www.enari.gallery;

durstbrittmayhew.com

Galerie Rianne Groen is in 2019 gesloten.

Kunsthandel in Nederland

Volgens de meest recente *Summary of the Dutch Art Market in 2021* van de Nederlandse Galerie Associatie stokt de vernieuwing. In vergelijking met 2017 toen 10% van het totale bestand aan galeriën in de twee jaar daarvoorafgaand begonnen was, zijn dat er in 2021 nog maar 5%. 90% van de galeriën zijn van het klassieke type, met een vaste locatie die open is voor het publiek op vaste tijden. Ze presenteren voornamelijk klassieke media: tekenen en schilderen (86%), beeldhouwen (72%) en grafische kunst (27%). 61% van de galeriën presenteert fotografie, 28% installatiekunst en 26% audiovisuele, digitale en mediakunst. Gemiddeld vertegenwoordigen galeriën 17,6 kunstenaars. Het aandeel galeriën met een omzet onder €75.000 groeide van

22% in 2019 naar 29% in 2020. De beperkte financiële middelen bepalen ook de aard van de activiteiten, die voornamelijk bestaan uit advies en bemiddeling bij aan- en verkoop. De meeste kopers van kunst geven ook de voorkeur aan traditionele media. 85% koopt tekeningen en schilderijen. De interesse in beeldhouwkunst (48%) en fotografie (44%) is lager, maar wel gestegen ten opzichte van 2017. Het aandeel audiovisuele kunst, digitale kunst en mediakunst is met 3% gelijk gebleven. Bijna iedereen (95%) koopt kunst om er zelf van te genieten. Slechts 7% beschouwt de aankoop van kunst als een investering. 84% van de galeriën deelt een of meer kunstenaars met een buitenlandse galerie en 38% nam in 2019 deel aan een of meer beurzen in het buitenland. Nederland heeft

achtien kunstbeurzen die zich presenteren als nationale evenementen. Elf van de achttien beurzen zijn in de afgelopen tien jaar opgericht. Slechts één kunstbeurs is echt internationaal, met een deelnemersveld van deelnemers waarvan 87% van buiten Nederland komt. Na galeriën (64%) en ateliers (53%) zijn kunstbeurzen (47%) de favoriete plek om kunst te kopen. De frequentie van kunstankopen is gestegen sinds 2017. Het aandeel kopers dat drie tot vijf werken hadden gekocht, steeg van 35% naar 37%, en de groep kopers die zes of meer werken kocht, groeide van 25% naar 40%. De bedragen die aan kunst redelijk stabiel gebleven. Eén op de vijf kunstkopers geeft tussen de €1000 en €2500 uit. De groep groep die minder dan €500 uitgeeft, groeide van 18% in 2017 naar 24% nu.