

Transparantie over prijzen maakt verschil

gesprek met schilder Michiel Hogenboom over het weblog welikeart.nl

Kun je uitleggen wat er op jullie blog gebeurt?

Wij signaleren werk van goede kunstenaars onder de € 1.500, bespreken het, voorzien de kunstenaar en het werk van context, en geven aan waar je het voor welke prijs kunt kopen. De inzet is eigenlijk om de in onze ogen wat gesloten kunstwereld te ontsluiten. *Hoge Kunst – Lage Drempels* vonden wij wel een mooi passend motto. De toon van de besprekingen is enthousiasmerend, we proberen niet in jargon te vervallen omdat we mikken op een publiek van potentiële kunstkopers die niet persé ingevoerd zijn. Een publiek dat het leuk vindt om te zien waar je werk kunt kopen van bijvoorbeeld die kunstenaars waar ze over lezen op de kunstpagina's van de kranten.

Hoe zijn jullie tot dit idee gekomen?

We zijn op het idee voor We Like Art gekomen op Art Rotterdam in 2009. We liepen daar samen rond en verbaasden ons over de betaalbaarheid van veel fantastisch werk aan de ene kant en de onduidelijkheid over prijzen aan de andere kant. Als je zoals wij al een dikke tien jaar meeloopt dan weet je wel hoe je achter de prijzen komt – ben je wat minder ingewijd dan is het moeilijk te rijmen dat de ene galeriehouder zijn koopwaar heel precies voorziet van prijsinformatie en de ander daar niet transparant over is. Dan moet je gaan speuren of naar een prijslijst, of erger nog, de galeriehouder aanspreken... “Ja da-ag dan kijken we wel verderop,” is dan een beetje de reactie. De angst om domme vragen te stellen moet je ook niet onderschatten.

Prijstransparantie stimuleert de afname van kunst denken wij. Zeker als een groot deel van je publiek denkt dat je pas goede kunst kunt aanschaffen als je een paar duizend Euro te besteden hebt...

En dan is een kunstbeurs nog laagdrempelig! Wat we vaak horen is dat men galleries als een beetje intimiderend ervaart. Natuurlijk is het beeld van de witte galmende ruimte met een assistent of galeriehouder achter de computer, prominent in de galerie vorsend vanachter zijn strenge montuur een stereotype. Ik denk ook dat dit beeld niet klopt, veel galleries zijn juist meer klantgericht geworden. Toch kon het wel eens een hardnekkig stereotype zijn. Het blijft gek dat ook mensen die hun huis vol fraai design hebben staan vaak geen idee hebben waar ze moeten beginnen als ze kunst willen kopen.

Het is natuurlijk appels met peren vergelijken - maar is de designwereld niet veel beter en publieksvriendelijker georganiseerd? Kijk eens naar zo'n wervende site als Design.nl van de Premsela Stichting; het is allemaal aanstekelijker, minder versnipperd en ook minder high- brow. De Mondriaan Stichting komt wat dat betreft op mij nogal comateus over. Zo'n frisse club als de Premsela Stichting zouden ze voor de beeldende kunst kunnen zijn. Aan de doelstellingen ligt het niet – de betekenis van kunst onder de aandacht brengen van een breed publiek - echte ongeganeerde kunstpromotie daar schort het aan. Gelukkig steunt het Fonds BKVB die sympathieke uitzendingen van AVRO's Kunstuur en andere initiatieven die appelleren aan een nieuw publiek.

Hoe dan ook, wij vonden dat er ruimte moest zijn voor een plek waar je kunt browsen tussen aanstormende en gearriveerde kunstenaars. Echt een soort top 500+ van de

kunst, rijp en groen, van Champions tot Jupiler League. Dat zoiets de stap naar het daadwerkelijk kunst kopen minder groot maakt. Het is toch goed om veel te zien en vooral ook veel verschillende dingen, ontspannen vanachter je PC. Om erachter te komen wat je interesseert, raakt, mooi of goed vindt. Als we er dan bij de lezer ook nog terloops een bescheiden kader en context in kunnen fietsen, prima!

Zijn er specifieke trends waar te nemen in de 3 categoriën?

Ja er valt wel iets te zeggen over de categorieën. Onder de € 500 zien we vooral edities, vaak in mooie kleine oplages. Het is natuurlijk een sport en inmiddels een lichte deformatie om te speuren naar buitenkansjes. Twee litho's op 1 drukvel (oplage 18!) van Marcel van Eeden voor € 120 spande wel de kroon. Maar ook nog jonge Spanjaard David Maroto met kleine handgesneden editie is om te watertanden. Verder heb je voor € 500 al (of nog) een gouache van Jemima Brown via Vegas Gallery, of een handgenaaid nieuw samengesteld voetbalshirt van Floor Wesseling, echt te gek!

Onder de € 1.000 zijn er de soms forse edities van internationale namen (Gary Hume, Elizabeth Peyton, Michael Wolf) en kleinere oplages van kunstenaars met een museale carrière in Nederland (Vivianne Sassen, Rob Voerman, Maartje Korstanje), zeg maar de Elsevier top 100. We waren aangenaam verrast dat ook tekeningen en schilderijtjes van Charlie Roberts, V&B, Bas Meerman en Michael Kirkham nog onder de € 1.000 te krijgen zijn.

Tussen de € 1.000 en € 1.500 zie je mooie kleine edities van grote nationale en internationale namen en goed origineel werk van toppers als Maria Roosen, Hinke Schreuders, Pere Llobera, Gijs Frieling en Elena Beelaerts.

Kan je iets vertellen over jou achtergrond en de achtergrond van je partner Carolien Smit?

Carolien studeerde Kunst en Kunstbeleid in Groningen en werkte zeven jaar bij de AKZO Nobel Art Foundation en heeft in die hoedanigheid het veld in de kunstwereld goed leren kennen. Sindsdien adviseert ze bedrijfscollecties, particulieren, kunstenaars en galleries.

Ik ben zelf na een Bestuurskunde opleiding in Leiden naar de Rietveld academie gegaan. Na een 10-jarig tamelijk monomaan atelierbestaan heb ik mezelf het afgelopen jaar een beetje opnieuw uitgevonden. Naast We Like Art produceer ik een publieksfilm over de werkvloer van de conservator van installatiekunst die volgend jaar in 30 Europese musea te zien zal zijn.

Het lijkt alsof jullie blog in een korte tijd enorm populair is geworden. Waar willen jullie over twee jaar zijn met de site?

Goeie vraag! Geen idee. Het kan nog alle kanten op gaan. Graag willen we een mooie plek maken waar je besprekingen onder de € 1.500 vindt. Maar ook aandacht voor het programma van galleries, musea en andere ruimtes staat op ons verlanglijstje. En als het even kan een uitdijende reeks videoportretten van kunstenaars. Misschien ook offline activiteiten.

Jullie behandelen kunstenaars die in Nederland actief zijn, zijn er al plannen om dit nog breder aan te pakken?

Aandacht voor wat er allemaal gebeurt in België zou ook tof zijn, het zou een mooie manier zijn om de relatieve waterscheiding tussen beide kunstwerelden aan te pakken.

Het blijkt dat galleries heel enthousiast zijn over jullie website. Hoe komt dit/waarom hebben ze dit zelf nooit gedaan?

Omdat galleries vermoedelijk solistisch opereren – echte eenpitters. Samen een advertentie zetten is al heel wat. De NGA is enthousiast over ons initiatief.

Wat is volgens jou de reden dat galleries geen prijzen noemen op hun website?

Ja dat is iets raars, ook een indicatie wordt zelden gegeven. Het is *not done* lijkt het, ook internationaal trouwens. Er zijn wel een paar uitzonderingen en vaak worden van edities en multiples wel prijzen vermeld. Misschien is het moeilijk praktisch bij te houden, best vervelend als je verzuimd hebt prijsstijgingen aan te passen op je site. Ook lijkt prijsinformatie als vervuilend beschouwd te worden – het leidt zo af van de inhoudelijke merites van het werk ;-). Verder kan de buitenwacht natuurlijk achteraf een indruk krijgen hoe financieel succesvol bepaalde tentoonstellingen zijn verlopen en of je met veel ‘winkeldochters’ zit. Kortom het is wel enigszins begrijpelijk – maar een indicatie van het prijsniveau zou toch mogelijk moeten zijn.

Laten galleries hier iets liggen op commercieel gebied?

Misschien. Hun klanten oriënteren zich wel steeds meer online. Wij zijn er van overtuigd dat er een groot reservoir is van potentiële kunstkopers en liefhebbers en dat deze groep baat heeft bij transparantie.

Hoe krijgen jullie input voor de site, waar halen jullie prijzen en informatie over de kunstenaars vandaan?

We surfen ons suf en gaan veel op pad. Het is het leukst als we in kunnen haken op een actuele tentoonstelling. Verder worden we af en toe getipt over een werk, een kunstenaar of een tentoonstelling. Als we iets zien waar we warm voor lopen dan volstaat meestal een mailtje naar de galerie of de kunstenaar. Extra leuk is het natuurlijk als de prijs voor We Like Art speciaal verlaagd wordt tot onder de € 1.500 – of als er een speciaal werk of editie gemaakt wordt!

Kunnen we binnenkort tentoonstellingen verwachten waar jullie prijs/categorie verhouding als thema wordt gebruikt?

Dat zou best leuk zijn. Ik herinner me die sympathieke tentoonstelling in 2000 bij de Loerakker galerie met werk voor € 250, € 500 en € 750. Maar we ambiëren niet echt een soort galeriehouderschap. Misschien een stand volgend jaar op Art Rotterdam en Art Amsterdam?

Heb je zelf werk aangekocht naar aanleiding van de prijzen die je onder ogen kwam, en wellicht de verbazing van het bedrag?

Ja, dat is natuurlijk vaak lastig – dat je zo ontzettend hebberig wordt van al dat superwerk dat je voorbij ziet komen... Ik heb me bezondigd aan die litho van Marcel van Eeden voor € 120 en aan een gouache van Charlie Roberts. Carolien heeft een foto van Frank van der Salm gescoord bij Fotomuseum in Rotterdam.

Wat kunnen kunstenaars volgens jou zelf doen om hun werk meer onder de aandacht te brengen?

In z'n algemeenheid bedoel je? Of ons spammen met suggesties, ha, ha! Ja, ik weet hoe lastig het is om je eigen werk onder de aandacht te brengen. Hoewel er ladingen collega's zijn die het juist leuk vinden en erg bedreven in zijn. De basics kun je toch wel goed regelen denk ik – een goede website, present zijn op Facebook en je galeriehouder kietelen en aanvuren.

Kom je nog wel aan schilderen toe?

Ja gelukkig wel, maar ik maak veel minder uren in mijn atelier dan pakweg een half jaar geleden. De uren die ik maak voelen als meer samengebald aan, minder dralen en op gang komen met de bekende rituelen, kopje koffie, muziekje, beetje bladeren in boeken, etcetera.

Wanneer heb je zelf weer een tentoonstelling?

Voor een groot ziekenhuis ga ik dit najaar een serie monumentale schilderijen maken. Waarvan één echt belachelijk groot doek, dat is wel een uitdaging. Het worden allemaal doeken met vissers die hun trofeeën tonen, in het verlengde van mijn serie *Saltwaterbleeders*.

Het is m'n eerste werk in opdracht, echt eervol en het wordt straks dagelijks door veel mensen gezien. Ik heb veel zin om flink te gaan knallen in m'n atelier!

E-mail interview met Michiel Hogenboom door Aquil Copier over het weblog www.welikeart.nl in PRESENTeert (<http://presenteert.wordpress.com/>) #4 Engels/Nederlands pamflet over schilderkunst, augustus 2010