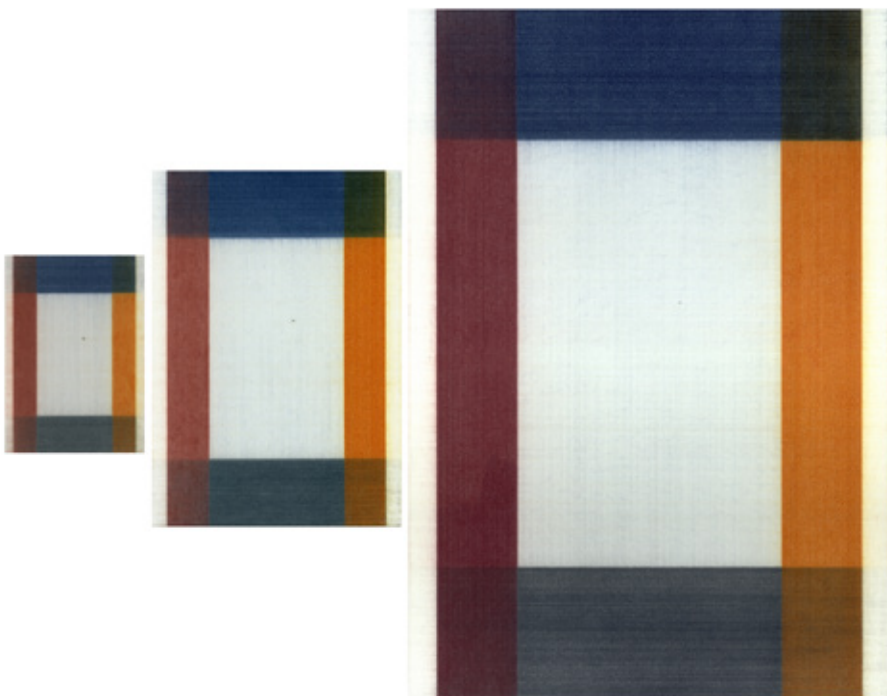


Kunst kopen is een marathon

en andere lessen na vier jaar kunst kopen op lening

Begin april kopte De Standaard dat het renteloos kunst kopen (nog) geen hit was. Kunst Aan Zet, dat vier jaar geleden opgericht werd om een breed publiek met een renteloze lening kunst te laten kopen, zou onder de verwachtingen presteren. Maar is dat wel zo? Ondanks de trage opstart heeft het aantal leningen vorig jaar een vlucht genomen, en de vooruitzichten worden alleen maar rooskleuriger. Projectleider Hans Ruebens heeft veel geleerd de afgelopen jaren en maakt zich hoegenaamd geen zorgen over de toekomst: "Ik ben optimistisch, en de galeries zijn dat ook."

TEKST: CELINE DE GEEST



Johan De Wilde, *History 383-Indoor Impressionismus*, 2019, Kleurpotlood op archiefkarton, gemonteerd op dibond, 15 x 10.5 cm, 29.7 x 21 cm, 60 x 42 cm. © Hopstreet Gallery.

Eerst even de puntjes op de i zetten. Het artikel in De Standaard werd gepubliceerd naar aanleiding van een parlementaire vraag van Stephanie Dhose (Open VLD), die op het moment dat Kunst Aan Zet groen licht kreeg deel uitmaakte van het kabinet van minister van Cultuur Sven Gatz. Nu, in het laatste jaar van dat pilootproject, wilde ze weten hoeveel leningen er al verstrekt waren. Maar als het antwoord op die vraag (44 op dat moment) tegenviel, dan lag dat vooral aan het referentiekader. "De prognose die De Standaard aanhaalt, dat er dankzij de leningen anderhalf miljoen euro aan kunst uitgegeven zou worden, is een langetermijndoelstelling die tijdens de vorige beleidsperiode bepaald werd bij de voorbereidingen", zegt Hans Ruebens. "Er werd dus een beetje een scheve vergelijking gemaakt. Het artikel lijkt alarm te slaan, maar in realiteit zitten we wel al dicht bij onze doelen en gaan we die naar alle waarschijnlijkheid wel halen." De Vlaamse regering evalueert dit jaar het project en beslist over de verderzetting en werkmiddelen.

LES 1: KUNST KOPEN IS EEN MARATHON

De doelstellingen van Kunst Aan Zet zijn realistischer dan het binnenhalen van een torenhoog bedrag. De bedoeling is dat de volledige leencapaciteit zal worden benut, ongeveer 120 leningen per jaar. Een getal dat al in zicht is volgens Hans Ruebens: "Momenteel zitten we op een tempo van drie leningen per week, terwijl dat in maart nog 2 leningen per week was. Maand na maand zien we progressie. Het zou best kunnen dat we in de zomer al

“Het succes van de renteloze lening is er ondanks de pandemie, maar misschien voor een deel ook net dankzij de pandemie.”

aan de maximumcapaciteit zitten, die dan verhoogd zou moeten worden.” In zekere zin getuigen het soort te hoog gegrepen doelbedragen uit de voorbereidingsfase van een verkeerde inschatting van het kunstkoopproces. Want kunst kopen is voor de meesten een marathon, geen sprint. Verschillende stadia volgen elkaar op, en iedereen doorloopt ze op eigen tempo. Toen Kunst Aan Zet begon bleek al snel dat de eerste horde de bewustmaking zou zijn. Hans Ruebens: “Er is een soort flow in het kunstkopen: mensen kopen niet vaak impulsief kunst. Je ziet duidelijk een begin, het online verkennen, het kijken naar kunst op onze website of op de website van galeries. Daarna volgt meestal een galeriebezoek. De galeries melden ons dat ze een stijging merken in mensen die informeren naar de lening. Het vertrouwd geraken, het idee ‘kunst kopen is ook iets voor mij’, daarmee begint het. Ons publiek bestaat dan wel uit kunstliefhebbers, toch denken ze soms dat het duur of moeilijk is om iets te kopen. Die gedachte moeten we voor een deel van onze klanten eerst wegwerken. Maar het gaat niet enkel over geld - er heerst bijvoorbeeld nog het misverstand dat een galerie niet ook gewoon een tentoonstellingsplaats is waar je rond mag kijken en vragen mag stellen zonder dat er een koopverplichting is. We tonen mensen dat er ruimte is om het aanbod te verkennen, je eigen smaak te ontwikkelen, en te bepalen hoeveel geld je eventueel zou willen uitgeven. Pas als die overweging om te kopen er eenmaal is, kunnen we het over renteloos lenen hebben. Een traag proces: soms gaan er weken over, soms maanden of zelfs jaren.”



Bernard Dubois, *Lampe*, merantihout, leer, elektrische fittingen, 40 x 15 x 15 cm. © MANIERA. Het design dat te koop is bij MANIERA zoekt de raakvlakken op tussen architectuur, design en kunst. Ook de Belgische architect Bernard Dubois begeeft zich op het grensgebied van die disciplines, met als resultaat objecten die strak maar toch speels zijn, eenvoudig maar luxueus. Prijs: € 3.500.

LES 2: EERSTE AANKOOP? EERST EEN TÊTE À TÊTE

Geduld is dus de sleutel. En Hans Ruebens moest nog meer geduld uitoefenen, want Kunst Aan Zet is pas eind 2019 echt van start kunnen gaan, nadat een kredietverstrekker gevonden was, een licentie verkregen en een website ontwikkeld. Toen Hans en zijn team eindelijk uit de startblokken konden schieten sloeg de coronacrisis in. Wat bleek? Mensen die nog nooit kunst gekocht hebben zullen hun eerste aankoop niet snel online doen, al het goede nieuws over het digitaal kunstkopen ten spijt.

“Net toen we met een grote campagne van start wilden gaan begon de lockdown. We hebben snel geschakeld en een kleinere campagne over online kunstkopen op poten gezet. Maar voor een nieuw publiek van onervaren kunstkopers ligt dat moeilijk. De lening is er uiteraard voor iedereen, maar wij richten ons vooral op die groep nieuwe kunstkopers. Helemaal in het begin sloten we maar 1 lening per maand af, ook voor ons een eind onder de verwachtingen. We hadden gehoopt op ‘early adopters’ die het concept al kennen uit Nederland, en zich afvroegen wanneer dat ook in Vlaanderen



“We slagen erin om verkopen te realiseren die anders niet gebeurd zouden zijn.”

HANS RUEBENS

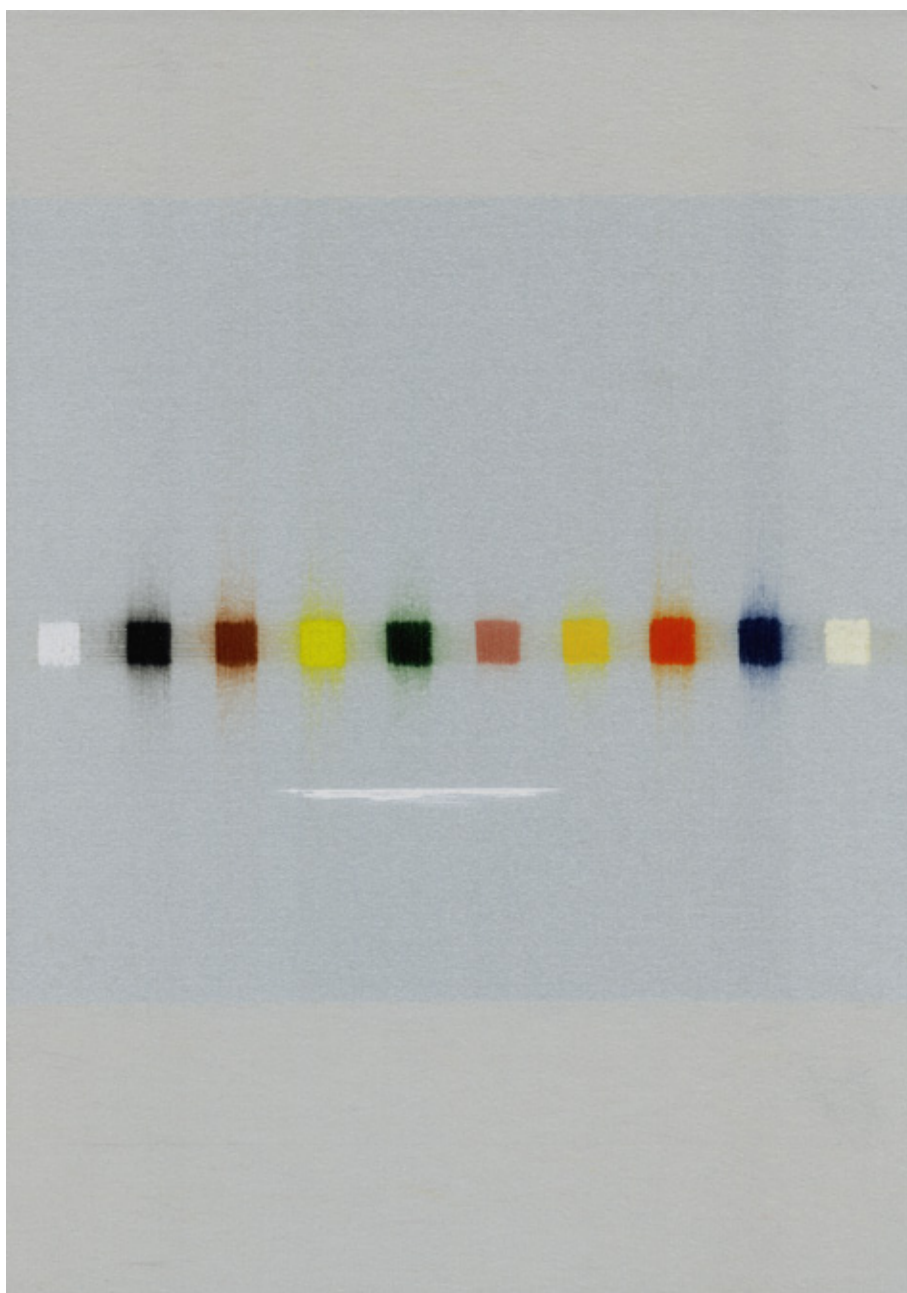
mogelijk zou zijn. Die mensen hebben maar traag de stap gezet. Toen de mensen opnieuw fysiek de galeries mochten bezoeken kregen we meteen meerdere aanvragen, en dat is niet meer opgehouden.” Gelukkig dat de galeries sindsdien grotendeels opengebleven zijn dus, want nadat de onervaren kunstkopers online zijn bewustgemaakt, probeert Kunst Aan Zet hen over de streep te trekken door middel van ‘gallery hopping tours’. Dat zijn begeleide bezoeken aan galeries binnen wandelafstand van elkaar. “We bieden wie meegaat wat meer context, zowel over de kunstenaar zelf als over zijn werkwijze, zijn praktijk, de rol van de galerie”, legt Hans Ruebens uit. “We beantwoorden ook praktische vragen over de kunstkopen: hoe gaat dat precies in zijn werk? Hoe wordt de prijs bepaald?”

LES 3: DE BELG LEENT ENKEL WAT HIJ NODIG HEEFT

Het concept van de renteloze kunstlening is niet zo nieuw. In Nederland bestaat het al meer dan twintig jaar. In De Standaard stond te lezen dat er in Nederland tussen de 2.000 en 2.800 kunstleningen per jaar werden uitgedeeld. “Dat was misschien ooit zo, maar ik weet dat er vorig jaar vanwege corona iets minder dan 600 waren, en het jaar daar voor een achthonderdtal”, verduidelijkt Hans Ruebens. Hij weet ondertussen dat de vergelijking met onze noorderburen

niet helemaal opgaat. “Iets wat we wel verwacht hadden maar dat toch sterker doorweegt dan we dachten, is de Belgische gereserveerdheid tegenover het geld lenen voor een kunstwerk, of voor een niet-essentiële aankoop tout court. Dat verschilt met Nederland, waar ze een sterkere leencultuur hebben. In België zijn we het gewend om te lenen voor een auto of een huis, maar voor een ‘luke-item’ als kunst lijkt dat minder evident.” De meerderheid van de mensen die dat wel al doet, is tussen de 40 en 50 jaar, op de tweede plaats volgen de dertigers. Volgens Hans komt dat omdat veertigers al wat meer marge hebben, waar twintigers en dertigers doorgaans met nog

wat teveel hoge vaste kosten zitten: een hypotheek, schoolgaande kinderen, etc. Misschien heeft de corona-pandemie voor een kleine mentaliteitswijziging gezorgd. Hans Ruebens: “Het succes is er ondanks de pandemie, maar misschien voor een deel ook net dankzij de pandemie. Tijdens de lockdown vielen allerlei bestedingsmogelijkheden weg, zoals reizen, culturele uitstappen en op restaurant gaan. Voor sommige mensen is het kopen van een kunstwerk dan een leuk alternatief, en het budget is er plots wel voor. Vaker thuis zijn speelt ook een rol. We brengen meer tijd binnenshuis door en dus verschuiven onze uitgaven naar de woning. Twintigers die



Johan De Wilde, History 429, Southampton, 2021, Kleurpotlood op archiefkarton, gemonteerd op dibond, 21 x 30 cm. © Hopstreet Gallery. Prijs: € 2.600.

zich nu beginnen te settelen gaan plots wat langer stilstaan bij het inrichten van hun interieur. Ze willen niet meer zomaar een Ikea-poster tegen de muur.”

LES 4: GEEN RENTELOZE LENING, GEEN KUNSTKOOP

Voor kunstkopers in alle leeftijdscategorieën kan de renteloze lening een verschil maken, maar ook de kunstenaars profiteren van het systeem. Alle partners van Kunst Aan Zet maken deel uit van de ‘primary market’, wat wil zeggen dat de aankoop van een werk rechtstreeks bijdraagt aan het inkomen van de kunstenaar. “Ons doel is om de inkomsten van Vlaamse en Brusselse kunstenaars uit kunstverkoop te doen groeien”, zegt Hans Ruebens. Uit de cijfers leren we dat die doelstelling alvast wél gehaald wordt. 17% van de kopers gebruikt de lening voor een eerste kunstaankoop. Voor 30% van de mensen helpt de lening bij de eerste kunstaankoop in de laatste twee jaar. Als je kijkt naar de impact van de lening op de beslissing, dan zie je dat 85% van de mensen aangeeft dat ze het werk niet gekocht zouden hebben zonder de lening, of ze zouden

een goedkoper werk gekocht hebben. “We slagen er dus in om verkopen te realiseren die anders niet gebeurd zouden zijn, en zo maken we die economische impact op het inkomen van de kunstenaar waar.” Hans gebruikt graag zichzelf als voorbeeld: zijn man en hij gebruiken de lening zelf ook. “Als we zouden moeten sparen voor een werk van een paar duizend euro, zouden wij daar niet geraken. Met die lening wel”, vertelt hij. Tot slot hebben ook de galeries baat bij de renteloze kunstlening, al wordt voorlopig vooral het werk van jonge kunstenaars of kunstenaars in de eerste jaren van hun artistieke loopbaan gekocht. “Dat komt voornamelijk door de prijsklasse”, legt Hans uit. “Hoe verder in zijn of haar loopbaan een kunstenaar is, hoe hoger de prijzen worden. Onze leningen gaan tot 7.000 euro. Dat is al vrij veel, en je kan er werk van heel goede kunstenaars mee kopen, maar bijvoorbeeld geen Tuymans of Borremans. Maar het doel is dan ook niet dat mensen dankzij ons werk kunnen

kopen van een internationaal bekende kunstenaar die niet de struggles heeft van een beginnende kunstenaar.”



SURFEN

www.kunstaanzet.be



BEZOEKEN

Hopstreet Gallery

Waterloosesteenweg 690

1180 Brussel

www.hopstreet.be

Johan De Wilde – *Pars Pro Toto*

t/m 10-07

MANIERA

Gerechtsplein 27 – 28

1000 Brussel

www.maniera.be



Piovenefabi, *Metrò Lamp*, gecoat staal, elektrische fittingen, 167 x 99 x 56 cm. © MANIERA. Ook design kan je kopen met de renteloze kunstlening van Kunst Aan Zet. De Brusselse galerie MANIERA daagt al sinds 2014 architecten en kunstenaars uit om vooruitstrevende meubelen en gebruiksvoorwerpen te ontwerpen. De galerie geeft niet enkel kansen aan gevestigde waarden maar biedt eveneens een wereldwijd platform aan jonge talenten. Deze lamp werd ontworpen door het architectuurbureau Piovenefabi, gevestigd in Milaan en Brussel. Prijs: € 1.800.

Hopstreet Gallery

Een van de ondertussen 42 galeries die met Kunst Aan Zet samenwerken is Hopstreet Gallery. De galerie is gevestigd in het Rivoli-gebouw, waar ook onder andere Xavier Hufkens, Schönfeld Gallery en Zwart Huis zich bevinden. In 2020 opende de galerie een tweede ruimte in Deurle, naast het Museum Dhondt-Dhaenens. Bij Hopstreet Gallery vind je het werk van midcareer kunstenaars terug, met prijzen rond € 4.000-5.000. Die werken vallen binnen het leenbedrag van Kunst Aan Zet, en dus is de galerie een van die plekken waar de renteloze kunstlening wel eens van pas kan komen. Hoe loopt het project volgens galerist Marie-Paule Grusenmeyer? “Bij het grote publiek is Kunst Aan Zet nog niet goed gekend, en bij de Brusselse liefhebbers ook nog te weinig. Wij hebben al enkele leningen afgesloten en zo nieuwe klanten bereikt. Dat gebeurde met het werk van de Gentse kunstenaar Johan De Wilde die in mei zijn tweede solo-tentoonstelling in onze galerie opende. Gelijktijdig verschijnt zijn derde boek *Pars pro toto*, tevens de titel van de tentoonstelling. Met de leningen van Kunst Aan Zet verkopen we zijn werken aan prijzen van 1.800 tot 12.500 €.” Hopstreet Gallery had al ervaring met het gespreid betalen, maar het voordeel van lenen via

Kunst Aan Zet is dat het bedrag meteen volledig betaald wordt door kredietverstrekker Hefboom. Daarmee is de verkoop rond voor de galerie, en ook de kunstenaar kan meteen volledig uitbetaald worden. De koper betaalt daarna in maandelijkse schijven het bedrag terug aan Hefboom. De galerie moet niets opvolgen en loopt geen enkel risico. Het enige minpuntje voor Hopstreet Gallery? “Wij vertegenwoordigen meer kunstenaars uit het buitenland dan Belgische kunstenaars, maar de kunstlening kunnen we jammer genoeg alleen voor die laatsten toepassen. Bij het werk van buitenlandse kunstenaars passen wij dus nog gespreide betalingen toe.” Toch hoopt Marie-Paule Grusenmeyer dat het aantal deelnemende galeries blijft groeien. “Zij brengen Kunst Aan Zet voor het voetlicht en zo ontdekken meer en meer liefhebbers de renteloze kunstlening. We merken dat ook de website van Kunst Aan Zet een belangrijke hulp is: die vergroot de zichtbaarheid van de kunstenaar, de galerie en de lening. Het is een praktische tool want ze toont de bezoeker onmiddellijk wat een kunstwerk kost, hoeveel je kan lenen en afbetalen. Zo maak je de kunstwereld toegankelijker voor een groter publiek.”