

Samen bieden, samen delen

Om de concurrentie te verkleinen en om de prijs te drukken, spreken kunsthandelaars af niet tegen elkaar op te bieden bij veilingen. ‘We keken wiens beurt het was en kochten om en om.’ Maar prijsafspraken zijn verboden en de mededingingsautoriteit ligt op de loer.

Door KAREL BERKHOUT en
ESTHER ROSENBERG

Voor de vier, hooguit vijf kunsthandelaars in dit land die gespecialiseerd zijn in de Nederlandse Romantiek is het schilderij *Figuren op het ijs*, met op de achtergrond een molen (1834) van Barend Cornelis Koekkoek iets om naar uit te kijken. Koekkoek is de belangrijkste schilder van diestroming – er is een museum naar hem vernoemd – en zijn schilderijen zijn schaars.

Dus toen kunsthandelaar Frank Buunk in 2007, tijdens de kijklagen Romantiek bij veilinghuis Christie's, een bevriende kunsthandelaar zag die net als hij liep te bellen, wist hij genoeg. „Jij bent toch niet toevallig ook op die Koekkoek aan het bieden”, vroeg hij voorzichtig. Het schilderij werd op dat moment een paar straten verderop in Amsterdam-Zuid verkocht bij veilinghuis Glerum. De waarde ervan werd geschat op 60.000 tot 80.000 euro. „Zullen we samenwerken?”, stelde Buunk voor en de andere handelaar klapte meteen zijn telefoon dicht.

Met een concurrent minder bood Buunk verder. Hij wist het schilderij

voor 50.000 euro te kopen, 10.000 euro minder dan het laagste bedrag waarop het veilinghuis had gehoopt. Hij verkocht ter plaatse de helft van het schilderij aan de bevriende handelaar. „’s Avonds kocht hij ook mijn deel”, zegt de flamboyante Buunk in een van zijn monumentale winkelpanden op de Veluwe. De panden puilen uit van de schilderijen.

Veilingen zijn de draaischijf van de kunst- en antiekhandel. Hier wordt de marktwaarde van een Van Dongen of een zeventiende-eeuwse kussenkast bepaald, omdat de veilingopbrengsten worden gepubliceerd. Hier kopen handelaars de kunst en antiek die ze weer verkopen in hun winkel of op een beurs. In de veilinghuizen in Nederland wordt jaarlijks voor ongeveer 100 miljoen euro verhandeld aan schilderijen, beelden, meubels en juwelen. De tientallen zelfstandige kunsthandels zijn goed voor tientallen miljoenen euro's.

In de veilingzaal staan veilingmeesters en kunsthandelaars tegenover elkaar. De veilinghuizen willen een zo hoog mogelijke prijs voor een kunstwerk krijgen. Kunsthandelaars proberen er zo min mogelijk voor te betalen. De veilinghuizen hebben belang bij zoveel mogelijk potentiële

kopers in de zaal of aan de telefoon. Kunsthandelaars en verzamelaars proberen juist het aantal kandidaatkopers te beperken, zodat ze niet ‘onnodig’ tegen elkaar opbieden. Daarom maken ze onderling afspraken over wie wat koopt.

„Vanaf het moment dat een stuk in de veilingcatalogus komt, begint een ragfijn uurwerk te draaien om de inkooprij te drukken”, zegt een handelaar die anoniem wil blijven. Kunsthandelaars zeggen dat het vanzelfsprekend is dat ze met elkaar prijsafspraken maken, dat ze elkaar allemaal kennen en elkaar steeds tegenkomen en dat het fenomeen zo oud is als de kunst- en antiekhandel zelf. Het is de praktijk van alle dag en twee kunsthandelaars durven daar best openlijk over te praten.

Er zijn drie vormen van samenwerking:

- Handelaars kopen **samen** schilderen in, zoals bij de Koekkoek het geval was.
- Handelaars geven elkaar structuureel **voorrang** bij een veiling.
- Handelaars houden onderling een **voorveiling** of een navailing waarbij wordt afgesproken wie het geveilde stuk mag kopen en voor hoeveel geld. Daarbij verrekent hij zijn winst met de andere geïnteresseerde kunsthandelaars.

Die laatste variant, de meest intensieve vorm van samenwerking, wordt

De lagere prijs is alleen niet zo leuk voor de verkopers en de veilinghuizen

‘ringen’ genoemd. De ‘ring’ lijkt als twee druppels water op het beruchte bouwkartel, dat een aantal jaren geleden werd ontmanteld. Deze praktijk is voor kunsthandelaars even verboden als voor aannemers.

Ringengaat zo: een stuk antiek of kunstwerk kost bijvoorbeeld 2.000 euro. Drie handelaars bieden. De eerste stopt bij 2.700 euro en krijgt 700 euro gedeeld door drie, afgerond 230 euro. De tweede stopt bij 3.100. Die krijgt 230 euro, plus 200 euro: namelijk het verschil tussen 3.100 en 2.700 gedeeld door twee. De bedragen komen van de derde handelaar, die de bieding heeft gewonnen. Dit ‘afmaken’ gebeurt doorgaans in een café vlakbij het veilinghuis.

Intimiderend

Jan Pieter Glerum is een door de wol geverfde veilingman, die bekendheid verwierf als presentator van het tv-programma *Eenmaal, andermaal*. Hij was decennia lang veilingmeester bij Sotheby's en richtte in 1989 zijn eigen veilinghuis op. Glerum vertelt op licht-ironische en relativierende toon over: „Het gebeurt subtiel. Je ziet mensen rouleren en babbelen. Ze roken buiten samen een sigaretje.”

Maar het gaat er niet altijd subtiel aan toe, vertelt Glerum: „Het is wel eens gebeurd dat handelaars in mijn zaal zich zo verspreid door de zaal hadden opgesteld, dat dat een nogal intimiderende werking had op andere bidders. Ik heb na afloop een goed gesprek met ze gevoerd. Daarna is het niet meer zo gebeurd.”

Wat Glerum toen waarnam in zijn veilingzaal, kan een ‘ring’ zijn geweest. Hij zegt er geen bewijs voor te hebben. Glerum hield de handelaars scherp in het oog. Omdat in de Haagse buurt waar hij in de jaren negentig gevestigd was, geen café stond, nodigde hij de handelaars na de veiling uit samen koffie te drinken in een kamer in zijn veilinggebouw. „De handelaars waren uiterst verbaasd dat het daar mocht. Ik was benieuwd. Ik wilde altijd al wel eens zien wie bij de groep hoorde. Er verdween een man of dertig, veertig de kamer in. Alle gordijnen gingen dicht. Ik kende ze allemaal. Het ging om meubels, Nederlandse meubels.”

Meer nog dan kunsthandelaars zijn van oudsher antiquairs meesters in het ringen. Bij de veiling van de kunst- en antiekcollectie van oorlogsmisdadiger Pieter Menten in 1985 in de Lutherse kerk in Amsterdam was de ring goed zichtbaar, herinnert Buunk zich. „Toen na de schilderijen het antiek werd geveild zat er, duidelijk zichtbaar, een ring van antiquairs op de eerste rij, in een halve maan, met maar één bidder. Aanvankelijk zat er, achterin, een antiquair op het stoeltje voor mij die niet wilde deelnemen aan de ring. Hij zou gewoon ‘tegen bieden’. Deze antiquair werd na een heftige woordenwisseling toch in de ring getrokken.”

Zelf heeft Buunk met andere Nederlandse handelaars ook wel eens meegedaan aan een ring. „De mooiste dag van mijn leven beleefde ik in 1995 net over de grens bij Eindhoven, op een treurig industrieterrein. Het was een veiling van een nalatenschap, een familiecollectie. In de Nederlandse pers was er niets over gepubliceerd en ik verwachtte dus geen



Het schilderij *Hollandse winter met koek en zopie* (1862) van Ch. Leickert was het topstuk van een veiling in 1995 in België. Door samen te werken wisten de Nederlandse handelaars de prijs van het doek van 98 bij 141 cm onder de 2 miljoen Belgische frank (ongeveer 45.000 euro) te houden.

andere kunsthandelaars. Even later kwamen er toch collega's binnen. Uiteindelijk waren we met zeven man. Dat was te veel voor zo'n kleine veiling. Een collega stelde voor: ‘Zullen we samen doen?’ Ik zei: ‘Okee, maar ik bied, en ik bied alleen. Alleen als ik ophoud met bieden, mag een collega doorgaan’. Iedereen ging akkoord.”

Maar in de loop van de dag zagen Buunk en zijn collega's de ene na de andere Daimler en Jaguar op het parkeerterrein arriveren, duidelijk van steenrijke verzamelaars en handelaars. ‘Dit wordt niets’, zeiden ze tegen elkaar, ‘maar laten we er een leuke dag van maken.’

„Toen de veiling begon”, zegt Buunk, „bleek de makelaar niet te kunnen veilen. Hij sprong steeds van de ene naar de andere bidder. Om zijn aandacht vast te houden, begon ik overal op te bieden. Het eerste wat ik kocht, was een stilleven met een dode kat en dansende muizen. Ik werd heel raar aangekeken, maar ik had de aandacht.”

En toen kwamen de dingen waarvoor de handelaars waren gekomen. „Al die romantische schilderijen. Ik kocht alles en alles. ‘Het was hypnotiserend’, zei een collega later, ‘alsof je de hele zaal in een bezwering had’. Het ging heel goedkoop. De veiling bracht 350.000 gulden op. Na afloop hebben we alles verdeeld en verkend en zijn we heerlijk gaan eten in Eindhoven. Later zijn de erfgenamen nog hier geweest en die zeiden dat ze achteraf de spullen toch liever hadden gehouden.”

Dat ringen – sinds 1998 – verboden is, weten Buunk en zijn collega-kunsthandelaars wel. „Mede onder invloed van de discussie over de kartels in de bouw”, zegt Buunk, „neig ik tegenwoordig meer naar samen kopen, samen houden, samen verkopen.”

Maar ook die andere vormen van samenwerking om de prijs te drukken zijn in strijd met de mededingingswet, volgens hoogleraar mededingingsrecht Pierre Larouche van de Universiteit van Tilburg. Samen een schilderij inkopen is volgens de

hoogleraar alleen toegestaan als de kunsthandelaar, de verzamelaar of het museum niet genoeg geld heeft om het schilderij zelf te kopen en daarom financieel steun zoekt bij een ander. Dat is zelden het geval.

Buunk noemt de uitspraak van de hoogleraar ‘filosofisch en theoretisch’. „Dus je mag een kunstwerk alleen samen kopen als je eerst tegen elkaar op hebt geboden? Dat lijkt me zeer onrealistisch.”

Buunk koopt frequent met collega's schilderijen, zegt hij. „Elke week overleg ik wel een keer met een collega over samenwerking.” Hij noemt de Zeeuwse kunsthandelaar Jan Louter met wie hij veel deals maakte.

Samen schilderijen kopen kan alleen als je elkaar kent en vertrouwt, zeggen Buunk en Louter. In het najaar van 2007 kwam het schilderij *Panorama van Tholen* van Hendrik Jan Wolter op de veiling bij Glerum. Louter: „Ik belde Frank. Hij reageerde enthousiast. Ik ging naar de veiling, hij niet.” Ze kochten het schilderij voor 12.000 euro. „Frank liet het schilderij door zijn chauffeur ophalen, restaureren en vrijlijsten. Ik kreeg van hem de rekening van de helft van de lijst en de helft van de restauratie.” Het schilderij kwam in de winkel van Louter te hangen, waar het niet werd verkocht. Toen ging het naar Buunk, die het een half jaar later verkocht voor 16.846 euro. Ze deelden de winst.

Louter werkte ook samen met een andere kunsthandelaar in Middelburg. Ze kochten de schilderijen niet samen in, maar lieten elkaar voor gaan op Zeeuwse veilingen: Louter: „We kochten om en om. We hadden vaak interesse in dezelfde schilderijen en dan keken we wiens beurt het was.” Met een verzamelaar in Utrecht deelde hij een interesse in de schilderijen van Friso en Holt. Ook zij lieten elkaar om beurten voorgaan.

De mildeste vorm van het elkaar

Het gebeurt subtiel. Je ziet mensen babbelen. Ze roken buiten samen een sigaretje

voor laten gaan, zijn de herenakkoorden. Buunk zag het op de veiling van de Peter Stuyvesant collectie vorig jaar: „Daar waren twee collectors tegen elkaar op aan het bieden op een kunstwerk van de Nulbeweging. Op een gegeven moment maakte de een naar de ander het gebaar ‘voor jou’.” Buunk maakt een galante beweging met zijn arm. „Zo gaat dat. De volgende keer gunt de ander weer iets aan hem.”

Kunsthandelaars zeggen dat ze vooral samenwerken om zo meer potentiële klanten te hebben voor een schilderij, om hun kennis over schilderijen te kunnen delen en om een schilderij zo voor een lagere prijs te verkrijgen. „Je drukt de inkooprij, wat gunstig is voor de consument en voor bijvoorbeeld musea aan wie je de schilderijen weer verkoopt”, zegt Buunk. De lagere prijs is, erkent hij, „alleen niet zo leuk voor de verkopers en de veilinghuizen.”

Het elkaar eenmalig voor laten gaan, in welke vorm ook, is niet verboden volgens hoogleraar mededingingsrecht Larouche. Maar vaste afspraken om volgens dit principe de markt structureel te verdelen, zijn dat wel. Larouche: „Het is een minder uitgewerkte vorm van een ring. Als iemand eenmalig vrijwillig afziet van een bieding is dat natuurlijk geen probleem, maar als een handelaar niet biedt in de wetenschap dat hij de volgende keer wel kan bieden, is dat dus ook een afspraak om de mededinging te beperken.”

Het is voor de NMa niet eenvoudig kartelvorming aan te tonen, zeker doordat advocaten van kunsthandelaars schermen met het feit dat er tegenwoordig zoveel kopers zijn dat er altijd concurrentie is. In andere sectoren is het mogelijk kongsi's te achterhalen door te kijken naar de prijzen: vertonen die rare afwijkingen, dan is er waarschijnlijk iets niet in orde. Maar op een markt waar de waarde wordt bepaald door ‘wat de gek ervoor geeft’, is dat heel erg moeilijk. De NMa laat via een woordvoerder dan ook weten: „We komen graag in contact met kunsthandelaars en -verzamelaars die last hebben van dergelijke praktijken; dat kan uiteraard ook anoniem.”

Musea mogen (soms) prijsafspraken maken

Musea maken onderling ook vaak afspraken over wie wanneer welk stuk mag kopen op een veiling: „Ik ken één geval waarbij musea afspraken om niet allemaal te gaan bieden op een stuk”, zegt Jan Pieter Glerum, veilingmeester-in-ruste. Kunsthandelaar Frank Buunk vindt dat logisch: „Musea hebben geen groot budget. Als museum A een bepaald stuk wil hebben en museum B ook, is het logisch dat ze niet tegen elkaar opbieden. Dan spreken ze van tevoren af: nu jij, de volgende keer ik.”

Toch mogen ook musea dergelijke afspraken volgens de mededingingswet niet maken. Wel kan de Nederlandse Mededingingsautoriteit een sector **ontheffing** verlenen, doordat het maatschappelijk belang zwaarder weegt dan de concurrentie. In dit geval is het algemeen belang dat belangrijke kunstvoorwerpen in openbaar bezit komen. „Toch zie je dat toezichhouders terughoudend zijn met ontheffingen, omdat die weinig transparant zijn”, zegt Pierre Larouche, hoogleraar mededingingsrecht aan de Universiteit van Tilburg.

Musea kunnen daarom volgens Larouche beter een **consortium** vormen: „Daarin kunnen zij hun aankoopbudgetten samenvoegen en daarmee gaan bieden op de veiling, telkens voor een andere deelnemer. Dan bevordert je de vrije markt en het is voor iedereen zichtbaar.”



Veiling door Jan Pieter Glerum van het gelijknamige veilinghuis. Foto Roger Cremers