

# De discretere veilingmethode

## Vickrey-veiling

Student Kas Buunk deed onderzoek naar de beste veilingmethode voor kunsthandels.

Door onze redacteur  
**Arjen Ribbens**

**K**as Buunk (22), vierdejaars economiestudent aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam, noemt de kunsthandel „een grijze markt”. „Alles gaat al eeuwen hetzelfde, het is een wereld waar men bang is voor vernieuwing.”

Al sinds zijn dertiende weet Buunk dat hij in de kunsthandel van zijn vader Frank wil werken. Dat is Simonis & Buunk in Ede, een enorme kunsthandel met een voorraad van ruim 2.500 schilderijen en aquarellen van Hollandse meesters uit de negentiende- en twintigste eeuw.

Op zaterdagen assisteert Kas Buunk zijn vader al regelmatig. Als kunsthandelaar, ontdekte de student, kom je voortdurend in aanraking met interessante mensen. Bovendien houdt hij echt van het werk van schilders als Leo Gestel en Jan Sluijters. Zijn studiegenoten mogen hem graag saren met zijn gedroomde toekomst in de kunstwereld. Buunk: „Als we met elkaar op pad zijn en we passeren een schilderij, dan klinkt altijd de vraag: „Kas, wat is het waard?”

De economiestudent schreef een bachelor-scriptie waarin hij onderzoekt welk veilingprincipe het meest geschikt is voor veilingen in een kunsthandel. Die scriptie is op vrijdag 19 juni aanleiding voor een minisymposium bij Simonis & Buunk. Een van de deelnemers is politicus én oud-veilingmeester Alexander Pechtold. De D66-leidsman zal spreken over het thema: ‘Kunst verkoop je niet als computers’.

Hij boft, zegt Kas Buunk, dat zijn vader Frank wél open staat voor vernieuwing. Vanaf volgend jaar, als hij klaar is met zijn studie en na een stage bij Sotheby's in New York, gaat hij veilingen organiseren in de kunsthandel in Ede. Het plan is om regelmatig zo'n twintig kunstwerken te veilen. Het initiatief is bedoeld „om reuring in de markt te krijgen”, zegt Buunk. „Door nieuwe verkoopmethoden te onderzoeken houd je de zaak fris.”

Door zijn onderzoek is Buunk tot de conclusie gekomen dat de traditionele opbodmethode van de kunstwereld, waarbij net zolang doorgeboden wordt tot er nog maar één bidder over is, minder geschikt is voor veilingen in een kunsthandel. Welbewust kiest Buunk daarom voor de zogeheten Vickrey-veiling.

In een gesloten envelop brengen belangstellenden bij een notaris gelijktijdig één bod uit. Als aan de geheime, vooraf bepaalde limiet is voldaan, wint de hoogste bidder. Maar de winnaar betaalt niet zijn eigen bod, maar dat van de op een na hoogste bidder.

Het grote pluspunt ten opzichte van de Engelse opbodveiling, zegt Buunk, is de discretie. De opbodprocedure maakt van



**Kas Buunk** met werken van zijn favoriete schilders Leo Gestel (in zijn handen) en Jan Sluijters.

de veilingzaal een theater. Voor de opletende kijker is vaak te zien wie er bieden en het winnende bod is openbaar. Buunk: „Die methode botst met de vertrouwelijkheid die hoort bij de kunsthandel. Klanten stellen discretie op prijs. Als je met een Vickrey-veiling een schilderij koopt, kan de buurman niet op internet opzoeken wat je daarvoor hebt betaald.”

Door een notaris de veiling te laten leiden, kweek je bovendien vertrouwen, zegt Buunk. „Veel verzamelaars durven bij veilinghuizen niet een schriftelijk bod af te geven. In de veilingzaal controleert een notaris wel het verloop van de veiling, maar niet wat het veilinghuis doet met die schriftelijke biedingen. Veel verzamelaars zijn bang dat veilinghuizen die biedingen ge-

bruiken om opbrengsten te maximaliseren. Daarom bieden ze liever zelf.”

Of Vickrey-veilingen tot omzetten leiden vergelijkbaar met de Engelse veilingmethode, kan volgens Buunk moeilijk objectief worden vastgesteld. In de veilingzaal kunnen bidders bevangen worden door veilingkoorts, het fenomeen waarbij ze door de theatrale sfeer, wedijver of het enthousiasme van de veilingmeester bereid zijn meer te bieden dan hun waardering. Maar die opwindingsstrook niet met de gewenste discretie van de kunsthandel, zegt Buunk. Hij vermoedt dat de resultaten van beide veilingmodellen uiteindelijk toch dicht bij elkaar zullen uitkomen.

Buunk: „Bij een Vickrey-veiling is het voor elke bidder raadzaam om dat bedrag

te bieden wat hij het geveilde waard vindt. Want wie lager biedt, loopt de kans dat een ander de kavel krijgt voor een bedrag waar jij het ook voor had willen hebben.”

Om zijn veilingen aantrekkelijker te maken wil de jonge kunsthandelaar garanties gaan geven. Naast een echtheidsgarantie en een verzekeringwaarde voor de aangeboden schilderijen denkt hij ook aan een tevredenheidsgarantie. Een op zijn veiling gekocht kunstwerk kan gedurende een jaar worden ingeruild voor een ander kunstwerk uit de galerie. Buunk: „Je veilingaankoop geldt dan als waardebon.”

Het **minisymposium** bij Simonis & Buunk in Ede begint 19 juni om 13 uur. Inlichtingen over bijwonen: kas@simonis-buunk.nl

## VICKREY

### Gesloten enveloppe

De Vickrey-veiling is vernoemd naar de Canadese econoom en Nobelprijswinnaar **William Vickrey** (1914-1996). Hij beschreef in 1963 een veilingmethode die al zeventig jaar in zwang was onder filatelisten.

Bij een Vickrey-veiling doen bidders gelijktijdig een bod, dat zij in een **gesloten envelop** bij een notaris inleveren. De winnaar is degene met het hoogste bod. Maar hij **betaalt niet zijn eigen bod, maar dat van de op een na hoogste bidder.**

Bij een Vickrey-veiling loopt de winnaar niet het **risico**, zoals bij een gewone geslotenbodveiling, dat hij heel veel meer betaalt dan de een na hoogste bidder.

Wel is het voor alle bidders **raadzaam** om een bod te doen dicht bij het bedrag dat zij het aangeboden voorwerp waard vinden.

FOTO ROGER CREMERS