

# Iets aan de werkelijkheid toevoegen

Moet je van bloemen houden om bloemstillevens te kunnen verkopen? "Ja", zegt kunsthandelaar Frank Buunk van Simonis & Buunk uit Ede. Een bijzonder verhaal over bloemen en ondernemerschap.

Tekst: Piet Kraft



Frank Buunk poseert met drie bloemstillevens uit de collectie van Simonis & Buunk. Het linker bloemstillevens werd rond 1800 geschilderd door Willem van Leen, het middelste door Jean-Baptiste Robie in 1863 en het rechter door Henri Fantin-Latour in 1873.

"Laatst kocht ik het bloemstillevens links op de foto. Het moet worden gerestaureerd, maar het is prachtig. Ik heb een klant die een groot formaat vroeg negentiende-eeuws bloemstillevens zoekt. Hem ga ik het aanbieden. Ook als ik die klant niet zou hebben, had ik het gekocht. Ik koop wat ik goed vind voor de markt, voor mijzelf en voor onze zaak. Pas daarna zoek ik een klant. De marketing ziet dat anders, eerst de klant zoeken en dan pas kopen. Maar ik ken de markt."

Voor de prijs van een goed bloemstillevens zet je levenslang de duurste verse bloemen op tafel. Een goed schilderij is daarnaast ook de poging van de schilder om iets aan de werkelijkheid toe te voegen. Grote kunstenaars doen dat."

"Wij hebben altijd verse bloemen staan. Die ruiken lekker en staan mooi bij onze schilderijen. Ooit hadden we zelfs een complete verkooptentoonstelling van bloemstillevens. Commercieel was dat niet zo'n succes. Maar het was wel bijzonder om bloemstillevens in zoveel stijlen samen te brengen. En we kregen veel publiciteit."

"Bloemenkwekers showen hun bloemen op Keukenhof. Wij lenen schilderijen uit aan musea. Want hoe meer mensen onze schilderijen zien, hoe liever het mij is. Het is goed voor de reputatie. Ten tijde van de vuurwerkramp hing een van onze schilderijen in het museum in Enschede. Gelukkig bleef het ongedeed. Zo'n schilderij krijgt een verhaal mee. Ook onze klanten houden van verhalen."