

# Nieuw veilingstelsel voor kunst sluit afgunst buiten

**Tiemen Roos**

**EDE. Stel, je bent kunsthandelaar en je wilt je schilderijen op een nieuwe manier onder de aandacht van je klanten brengen. Dan is het zogeheten Vickrey-systeem heel geschikt, ontdekte economiestudent Kas Buunk (22). Deze manier van veilen speelt niet in op onderbuikgevoelens als hebzucht en jaloezie.**

Gistermiddag introduceerde kunsthandel Simonis & Buunk onder de naam Fischer's Auction een op de kunstmarkt toegespits-

te versie van de Vickreyveiling. Het systeem is vernoemd naar het Fischerhuis, een van de drie Edesepanden van het echtpaar Mariette Simonis en Frank Buunk, de ouders van Kas.

Bij de traditionele Engelse veiling bieden belangstellenden tegen elkaar op. Degene die uiteindelijk het hoogste bod plaatst, wint en is daarmee de koper. Jammer voor hem is dat hij altijd „te veel” betaalt, meer in ieder geval dan de nummer twee en soms ook fors meer hij zich eigenlijk had voorgenomen. Dat heeft alles te maken met het theatrale



**Kas Buunk.**  
beeld RD

zei Frank Buunk tijdens het minisymposium ter gelegenheid van Fischer's Auction. Want mensen moeten kunst kopen omdat ze daar iets bij voelen. Ze moeten dat in een rustige, discrete sfeer

karakter van zo'n veiling. In het heetst van de strijd willen potentiële kopers niet voor elkaar onderdoen.

Een kunsthandelaar gruwelt hiervan, zei Frank Buunk tijdens het minisymposium ter gelegenheid van Fischer's Auction. Want mensen moeten kunst kopen omdat ze daar iets bij voelen. Ze moeten dat in een rustige, discrete sfeer

kunnen doen. Jan Willem Kirpestein, coach van bestuurders van grote ondernemingen, was het daar mee eens: „Kunst gaat over schoonheid, daar kun je eigenlijk niet tegenop bieden.”

Zoon Kas benadrukt in zijn bachelorscriptie dat een kunsthandelaar andere belangen heeft dan een veilinghuis. Hij heeft een vertrouwensrelatie met zijn klanten, heeft een reputatie als taxateur op te houden en wil daar desnoods wat opbrengst voor inleveren. Bij een Fischer's Auction krijgen potentiële kopers tijdens een afgesproken periode

de gelegenheid om één weloverwogen bod uit te brengen. Een notaris – dus niet de handelaar, om belangenverstremming te voorkomen – verzamelt de biedingen. De hoogste bidder krijgt het schilderij maar betaalt het op een na hoogste bod. De biedingen worden niet openbaar gemaakt.

Psychologisch voordeel van deze aanpak is dat een belangstellende een bod uitbrengt dat past bij zijn werkelijke „waardering” voor het schilderij, aldus Kas Buunk. „Wie bij nader inzien toch niet tevreden is, mag het schilderij bij ons weer komen ruilen.”