



‘De liefde wordt groter als je meer weet’

Kunsthandelaar Sander Bijl (31) is een man met een missie en lobbyt, heel onconventioneel, ook op beurzen als de Affordable Art Fair én de Miljonair Fair. Hij vindt het vooral belangrijk dat mensen iets over een werk te weten komen: ‘Uitleg is cruciaal.’

TEKST: SIMONE SIMON PORTRETFOTOGRAFIE: DAVID DE JONG

‘ER ZIJN *GENOEG KLEINE MEESTERS* DIE NOG NIET IEDEREEN KENT’

Hoe houd je oude meesters interessant voor een jongere generatie? ‘Oude meesterwerken hebben zoveel doordringen, die overleven deze maatschappij ook wel. Ik merkte op de PAN dat jonge mensen oprecht onder de indruk raakten van een schilderij als *Jupiter, in de gedaante van Diana, die Callisto verleidt* van Nicolaes Pietersz. Berchem. Dat vond ik verrassend. Dat moet je koesteren en aanwakkeren. Zorg dat je het werk goed en aansprekend presenteert, en vertel dat ze niet bang moeten zijn om een oude meester te mixen met een modern interieur of hedendaags werk.’

Waar bereik je mogelijke enthousiastelingen?

‘Op beurzen als de Affordable Art Fair (AAF) en de Miljonair Fair over je werk te vertellen. De liefde wordt groter zodra je meer van de achtergrond van een schilderij weet. En daarin schuilt een deel van mijn missie. Veel mensen hebben die kennis niet of hebben geen tijd zich erin te verdiepen. Men weet niet meer waarom deze schilderijen zo mooi zijn en waarom we ze moeten koesteren. Je hebt toch enige bagage nodig om een oude meester te kunnen waarderen, te kopen en te verzamelen. Uitleg is cruciaal. Daarom probeer ik mensen op een toegankelijke beurs als de AAF te leren kennen, om ze de eerste stappen in de kunstwereld te laten zetten, maar ook om ze te laten zien wat er naast hedendaagse kunst te koop is. Mensen ruiken op die manier eerst aan betaalbare kunst en kunnen dan eventueel doorgroeien naar de PAN.’

Ben je wel op je plaats op de AAF?

‘Toen ik daar kwam, vond ik het meteen een steengoed concept. Jonge mensen, een leuke, ongedwongen stemming en laagdrempelig. Mijn eerste gedachte was: dit wil ik ook, maar ik zit in het verkeerde tijdvak. Dan maar met hedendaagse kunstenaars die ik heel veelbelovend vind, want een oude meester onder de vijfduizend euro, dat lukt niet. Maar ik lobby op deze manier voor mijn *core business*. Mensen die bij mij iets kopen, nodig ik uit naar de PAN te komen. Ik vraag ze dan op de donderdagavond te komen, tijdens de presentatie van de Young Collectors.’

Wilde je altijd al in de kunst?

‘Ik zou eigenlijk piloot worden. Alles was in kannen en kruiken. Maar aan de keukentafel vroeg mijn vader, die hoofdrestaurator schilderijen bij het Rijksmuseum was: ‘Waarom word je eigenlijk geen handelaar in oude meesters?’ Mijn eerste reactie was: ‘Kunst? Hoezo?’ Toch ben ik er serieus over gaan nadenken. Ik was twintig, had niets en heb me langzaam geprofileerd aan de hand van mijn vader. In het begin han-

delde ik in negentiende- en twintigste-eeuwse werken, die ik in consignatie kreeg. Verder was het veel kijken, kijken en kijken, lezen en luisteren. En dan je weg vinden in de markt van veilinghuizen en beurzen. Je verkoopt wat kleiner werk, er ontstaat wat kapitaal, je steekt voorzichtig je hand op en zo leg je gaandeweg je eigen collectie aan. Wie niet sterk is, moet slim zijn. Er zijn genoeg kleine oude meesters die nog niet iedereen kent, of onbeschreven werk van een bekende meester. Als jij het wél weet, zit hierin vaak de winst. Daarmee deed ik mijn voordeel. Ik leerde de schilders handen kennen en herkennen. Net als een voetballer moet je je vaardigheden en talent blijven ontwikkelen. Je moet leren begrijpen wat je ziet.’

Wie zie jij als voorbeeld in je vak?

‘Toen mijn vader voor zichzelf begon, liepen hier handelaren, verzamelaars en museummensen in en uit. Ik ving wel eens wat op, en de reuring van die wereld sprak me erg aan. Kunsthandelaar wijlen Rob Noortman kwam hier vaak. Hij was een flamboyante persoonlijkheid en bouwde een florerende kunsthandel op uit het niets. Je hoort zijn verhalen, ontdekt hoe zo’n man denkt, over kunst praat, ermee omgaat, ermee leeft. Soms kon ik volgen hoe een deal tot stand kwam. Toen ik serieus interesse kreeg, heb ik Noortman gevraagd wat je moet doen om kunsthandelaar te worden.’ ‘Leer van de expertise van je vader en zijn kennissen,’ was zijn advies, ‘daar kan geen opleiding tegenop. Wat je verder nodig hebt, pik je gaandeweg wel op.’ Hij is heel belangrijk voor mij geweest als inspirator en voorbeeld, zeker omdat ik snel in de gaten had dat de handel in oude meesters een vrij gesloten business is.’

Hoe herken jij een goed schilderij?

‘Conditie en kwaliteit zijn belangrijk. Een schilderij uit de zeventiende eeuw heeft al behoorlijk wat meegemaakt voordat het bij mij aan de muur hangt. Zo’n schilderij is gemiddeld zeven keer gerestaureerd. Helaas was niet iedere restaurator zo kundig als mijn vader, dus moet je goed kijken of het niet al te veel problemen heeft. Kwaliteit is het andere belangrijke kenmerk. Dat moet je leren herkennen. Mijn eerste belangwekkende werk dat ik heb (door)verkocht, kwam niet van de veiling maar uit het atelier van mijn vader. Het stond daar om gerestaureerd te worden. Uiteindelijk verkocht ik het aan een van de grootste verzamelaars ter wereld voor ongeveer vierhonderdduizend euro. Ik was vijftwintig en stond te trillen op mijn benen, maar je moet cool blijven. Het was het laatste, nog in particuliere handen zijnde, paar - man en vrouw - van Frans van Mieris de Oude en afkom- >>

Sander Bijl bij ‘Jupiter verleidt Callisto in de gedaante van Diana’ van Nicolaes Pietersz. Berchem (1620 - Haarlem - 1683), olie op doek, 100 x 148 cm, collectie Bijl-Van Urk



‘KUNST IS EEN SLECHTE BELEGGING ALS JE SNEL GELD WILT VERDIENEN’

stig uit een Nederlandse collectie. Deze deal besloeg in totaal een half jaar. Dat is gemiddeld. Ik heb onlangs een Jordaens verkocht en dat duurde drie jaar. Oude meesters vragen tijd.’

Een oude meester is dus nooit een impulsaankoop?

‘Soms komt het voor. Onlangs heeft een collega een peperdure oude meester rechtstreeks uit de etalage verkocht. Aan iemand die tot dan toe alleen moderne kunst kocht. Hij legde meteen drie miljoen pond neer.’

Word je nerveus van dat soort bedragen?

‘Het is een gegeven. Maar de markt van oude meesters is veel minder onderhevig aan fluctuaties dan die van de hedendaagse kunst. Die hypergevoelige markt is niets voor mij, de bedragen zijn soms zo bizar, dan hebben we het bij oude meesters over pepernoten.’

Is kunst een aanrader als belegging?

‘Ik zeg altijd: je koopt in eerste instantie iets wat je mooi vindt. Het is een cliché, maar kunst is emotie. Als je in kunst gaat beleggen alleen voor je gewin, dan moet je heel veel geduld hebben. Het is een slechte belegging als je snel geld wilt verdienen. Het moment kan tegen zitten, weinig mensen hebben bijvoorbeeld zin om een schilderij te kopen als er vlak voor de veiling een vliegtuig in een toren stort. Een goed schilderij blijft waardevol en als je geduld hebt, kan je er meestal goed op verdienen.’

Wat zijn je mooiste ontdekkingen?

‘Bovenaan mijn lijstje staan er twee. Anderhalf jaar geleden hing één ervan hier in de voorkamer. Nu hangt het werk in de National Gallery of Art in Washington. Het is een ‘Portret van een jonge man’ van Pieter Claesz. Soutman (1580-1657).

Ludolf Backhuysen (Emden 1620 - 1708 Amsterdam), Schepen in een woelige zee, olie op doek, 58 x 72 cm

Pieter Soutman (1580 - Haarlem - 1657), Portret van een jonge man, olie op paneel, 62,5 x 49,5 cm

Hij was een belangrijk schilder in zijn tijd, maar er zijn maar zo’n acht schilderijen van hem bekend. Hij behoorde tot de schilders die Huis ten Bosch mochten decoreren, en dat was toen een hele eer. De eigenaar liet het aan mij zien en wilde mijn mening. Ik vond dat het werk overstroomde van kwaliteit, en ik zette het op de ezel in mijn vaders atelier voor nader onderzoek. Die is altijd nieuwsgierig als ik iets leuks binnenbreng. Hij belde opgewonden op en riep dat ik meteen moest komen. Hij had de signatuur en de datering gevonden. En daar stond in de achtergrond, nat-in-nat, de signatuur van Pieter Soutman en de datering 1642.’

Waarom had jij het niet gezien?

‘De man was puntgaaf, maar de hele achtergrond was overgeschilderd. Zelfs in strijklucht was deze niet meer te zien. Pas toen de laag overschildering eraf kwam, kwam de signatuur en datering tevoorschijn.’

Hoe komt het terecht in Washington? Het is toch Nederlands erfgoed?

‘Ik zag hoe belangrijk het werk was, dus ik bood het aan diverse Nederlandse musea aan. Zij deelden mijn enthousiasme helaas niet. Ik stuurde een mail naar Arthur Wheelock, de conservator van de National Gallery of Art in Washington met de boodschap dat ik iets belangrijks had gevonden. Hij wilde het meteen kopen. De deal duurde al met al vier maanden. Het werk hangt pontificaal naast de ‘Doedelzakspeler’ (1624) van Hendrick ter Brugghen (1588-1629). Dat vond ik kicken, het kreeg vier meter muur voor zichzelf, en het heeft hier gewoon in de voorkamer gehangen! Mijn tweede ontdekking was een landschapje van Jan Lievens en hangt nu in consignatie in het Rembrandthuis. Iets minder spectaculair als het gaat om de voorstelling, maar wel een heel intellectueel schilderij. Ik herkende het

meteen als een Lievens. Diverse Lievens-experts bevestigden mijn bevinding. Een van hen kwam speciaal bij mij langs om te vertellen dat het werk hoogstwaarschijnlijk uit de collectie van Rembrandt zelf komt. Hij had van alles bij zich om dit vermoeden te staven. Een paar weken later had ik het Rembrandthuis aan de telefoon. Ze gaan bekijken of ze het kunnen gaan kopen.’

Wat is je strategie voor de toekomst?

‘Mijn grootste prioriteit is bekendheid genereren en dan vooral in Nederland en België, bij zowel jong als oud. Dus meedoen op de AAF, maar dit jaar ook op de Miljonair Fair. Of het iets op gaat leveren weet ik niet, maar ik heb er wel zin in, ik ‘maak’ mijn eigen verzamelaars door deze dingen te doen. Ik mik niet speciaal op een bepaalde doelgroep of leeftijd. Op zo’n beurs leer je mensen kennen, je tast elkaar af. Ik nodig ze uit om naar het atelier van mijn vader te komen, waar ze uitleg krijgen van mij of van een expert. Ik probeer mensen te begeleiden, te voeden met kennis en neem ze mee naar een museum, vertel over de waarde van schilderijen, catalogi en maak ze vertrouwd met de prijzen. Zo ontstaat een vertrouwensband. Ik investeer veel tijd, maar alleen bij serieuze kopers en in een heel netwerk aan experts.’

Wat zou er moeten veranderen in jouw branche?

‘Het kan toegankelijker, en het geheimzinnige imago van handelen achter gesloten deuren moet er af. Ik overweeg me te vestigen op een mooie locatie, laagdrempelig, zodat mensen er makkelijk naar binnen lopen. Ik snap dat het moeilijk is met al die dure werken, maar ik denk dat het kan. We hebben het Art Loss Register, dus iets stelen heeft geen zin. Het gaat om de manier van presenteren, en hoe toegankelijk je zelf bent. Ik wil de deuren opengooien want het moet leefbaar overkomen, de klanten hangen het werk toch ook gewoon thuis aan de muur?’ <<

Sander Bijl over het kopen van een oude meester:

‘Wanneer je besluit een oude meester te kopen of een collectie daarvan aan te leggen, dan treed je toe tot een gezelschap dat zich uitstrekt over de hele wereld. De immense waardering voor oude meesters is er altijd geweest en zal er ook altijd blijven. Vergeet niet dat de Republiek der Zeven Verenigde Nederlanden in de zeventiende eeuw de machtigste natie op aarde was - groot en belangrijk in alles. Ook op het gebied van kunst. De Nederlandse kunst uit die tijd staat op gelijke voet met de Italiaanse Renaissance en het impressionisme. Soms lijken Nederlanders dat een beetje te vergeten.’

Favoriete oude meesters van Sander Bijl:

‘Gezicht op het IJ’, Willem van de Velde de Oude, in het Amsterdams Historisch Museum, Hollands glorie op z’n mooist.
‘Jan Six’ van Rembrandt, in het Rijksmuseum. Een treffender portret ken ik bijna niet, het is bijna impressionistisch.
‘Gezicht op Delft’ van Johannes Vermeer. In het Mauritshuis, Den Haag.

