



KUNST

“KUNST IS PEOPLE BUSINESS”

Laura De Beir en Ellen De Schepper

Transparant, onafhankelijk, persoonlijk: Ellen De Schepper en Laura De Beir pakken hun jonge kunstadviesbureau Fine Art Consult anders aan dan hun collega's. 'We houden van dynamische collecties, die bruggen slaan tussen jonge avant-garde en gevestigde namen.'

Kent u Liebaert Projects in Kortrijk? De leegstaande textielfabriek is nu een privé exporuimte voor een groep hedendaagse kunstverzamelaars uit het Kortrijkse. De gigantische hall is perfect om avant-garde kunst in te exposeren. Maar ook perfect om Laura De Beir en Ellen De Schepper van Fine Art Consult te ontmoeten. Het kunstadviesbureau opereert officieel vanuit Brussel, maar in de praktijk zijn Laura en Ellen een soort kunstnomaden: continu onderweg om verzamelaars te adviseren, beurzen of veilingen te volgen en collecties te analyseren.

DYNAMIEK

Christie's, Sotheby's, Bonhams, Dorotheum: toen Ellen De Schepper en Laura De Beir vijf jaar geleden Fine Art Consult startten, hadden ze er al een heel parcours in de veilingwereld op zitten. De jeugdvriendinnen studeerden samen kunstgeschiedenis aan de KULeuven: Laura specialiseerde zich in Vlaamse Meesters uit de 16de eeuw, Ellen in moderne en hedendaagse kunst. Binnen Fine Art Consult marcheert hun knowhow, ervaring en

“MENSEN BRACHTEN VEEL MEER TIJD THUIS DOOR. DIE KALE MUREN KWAMEN SOMS OP HEN AF. SOMMIGEN VOELDEN DE NOOD AAN KUNST IN HUN OMGEVING. ALS INTELLECTUELE UITDAGING, ALS VERFRAAIING OF ALS INVESTERING.”

getrainde oog intussen als een gerodeerde tandem. ‘Kunstdvies geven aan klanten, werkt voor ons best in duo. Als we uitgebreid kennis maken met klanten om over hun smaak en kunstvisie te praten, vallen ons altijd andere dingen op. Het maakt ons advies rijker,’ zegt Ellen. ‘De dynamiek tussen ons twee is wel bijzonder,’ vult Laura aan. ‘We kunnen bijna elkaars zinnen afmaken.’

Wie in precoronatijden wel eens op een kunstbeurs of vernissage rondliep, zag Ellen en Laura wellicht al aan het werk. Druk in de weer met klanten of met hun notaboekjes. ‘Wij zijn sociale dieren. Kunst is echt people business voor ons. Corona stak daar helaas wel een serieus stokje voor,’ aldus Laura De Beir. ‘Cultuur brengt normaal mensen samen. Maar door de wereldwijde lockdowns beleeft iedereen nu kunst vooral via een scherm. Terwijl de fysieke ervaring met een werk toch met niks kan concurreren. Het voorbije jaar zijn veel galeries en beurzen in een sneltreinvaart op de digitale kar gesprongen. Ze ontwikkelden allerhande online viewingrooms op hun website, waarop verzamelaars kunst kunnen bekijken of kopen. Voor werk van gevestigde artiesten met een herkenbare stijl kunnen zulke platforms best goed werken. Maar voor het jonge geweld ligt dat toch een pak moeilijker.’ Ellen De Schepper: ‘Ik geloof wel niet dat corona de kunstbeurzen zal doen verdwijnen. Die digitale varianten zullen blijven bestaan, naast de fysieke

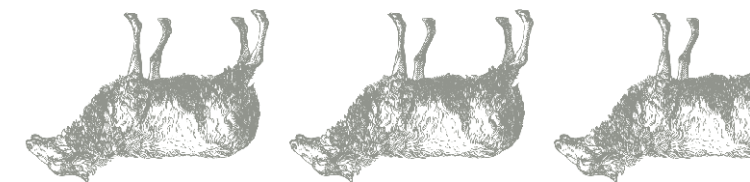
evenementen, waar we zo naar snakken. Ik merk wel dat een pak kunstprofessionals - en wij ook - door covid zijn beginnen stilstaan bij hoeveel ze eigenlijk reisden voor de kunst. Er was bij die groep al een zekere beursmoeheid te merken. En postcorona zullen verzamelaars wel twee keer nadenken, vooraleer ze voor een vernissage overvliegen naar Berlijn.’

INTELLECTUELE UITDAGING OF INVESTERING?

Ondanks het gebrek aan fysieke beurzen of vernissages was de coronacrisis absoluut niet nefast voor Fine Art Consult. Ellen en Laura hadden zelfs de handen vol. ‘Mensen brachten veel meer tijd thuis door. Die kale muren kwamen soms op hen af,’ zegt Ellen. ‘Sommigen voelden de nood aan kunst in hun omgeving. Als intellectuele uitdaging, als verfraaiing of als investering. Andere wilden per se een werk boven de schouw tegen kerstmis. Nog anderen vonden eindelijk de tijd om hun collectie eens tegen het licht te houden. Wat willen we behouden? Wat willen we verkopen? Wat zou een upgrade betekenen voor onze verzameling? Met dat soort vragen stapten ze naar ons. En dan moesten we vaak snel schakelen.’ Laura De Beir: ‘Het grote verschil is: vroeger moesten we in het weekend en ’s avonds altijd paraat zijn voor onze klanten. Tijdens de coronacrisis had iedereen plots ruim de tijd om tijdens de week overdag met ons te overleggen. De telefoongesprekken duurden ook veel langer.’



De Nachtwacht, experts in slaapgenot



BOXSPRINGS | LATTENBODEMS | MATRASSEN | BEDDEN
DONSDEKENS | BEDTEXTIEL | HOOFDKUSSENS

*Een goede nachtrust ligt aan de basis van jouw geluk en gezondheid.
Daarom gaan wij tot het uiterste om samen met jou het perfecte bed te vinden.*



openingsuren:
ma: 13.30-18u / di. t.e.m. zat.: 10-12u en 13.30-18u.
Ook op afspraak! gesloten op zondag

De Nachtwacht
Meensesteenweg 121 - Kortrijk / T 056 26 11 63
www.denachtwacht.be



Even concreet. Stel: ik ben een kunstliefhebber met een besteedbaar budget van 200 000 euro. Ik wil daarmee kunst kopen, maar ik heb te weinig marktkennis om de beginnersfouten te kunnen vermijden. Hoe gaan Ellen en Laura dan aan de slag? 'Wij hebben twee types klanten: mensen die zelf de markt goed kennen en die hun collectie gericht willen verbeteren of uitbreiden. Zij dagen ons uit om hen uit hun kot te lokken met kunst of artiesten die ze nog niet kennen. En we hebben ook nieuwkomers die we kennis bijbrengen en op de kunstmarkt introduceren. Soms gaan we samen naar beurzen, vernissages of exposities,' zegt Ellen De Schepper. Laura De Beir: 'Het is niet dat wij enkel werken adviseren die wij zelf mooi vinden. We hebben wel een bepaalde smaak, maar die dringen we niet op aan onze klanten. Het gaat ons vooral over transparantie en kwaliteit. We willen goeie werken voorstellen die in de collectie passen en correct geprijsd zijn. Het is algemeen geweten dat je beter een topwerk van een minder bekende artiest koopt, dan een middelmatig werk van een topper. We hebben klanten aan wie we blue chip werken verkopen van 400 000 euro of meer. Maar hen adviseren we evengoed werken van 10 000 euro. We houden van dynamische collecties, die bruggen slaan tussen jonge avant-garde en gevestigde namen.'

OPEN GEEST

Ondanks Laura's fascinatie voor Vlaamse schilderkunst van de 16de eeuw - zeg maar van Bosch tot Bruegel - laat Fine Art Consult de expertise inzake oude meesters over aan de galeries in dat domein.

'Simpelweg omdat de topkwaliteit heel schaars is. Maar mijn achtergrond in oude meesters helpt wel om moderne en hedendaagse kunst te begrijpen. Met wat historische bagage zie je sneller hoe radicaal of vernieuwend een oeuvre is. Een kunstwerk is geen inval, die uit het niets komt. Het is altijd geworteld in de geschiedenis.' Die voorkennis is geen vereiste om met Fine Art Consult te werken. 'Voor ons geldt vooral de toewijding van de klant. Met iemand die een open geest heeft, enthousiast en toegewijd is, kunnen we een mooi parcours afleggen. Het is belangrijk goed de intenties van de klanten aan te voelen. Wat is hun drijfveer om kunst te kopen? Wat houdt hen bezig? Wat vinden ze zelf interessante kunst? Welke plaats neemt kunst in hun leven in? Dat zijn de centrale vragen waarop we ons advies baseren.'

Qua aanpak is Fine Art Consult niet te verwarren met Fine Art Group: een Londens bureau voor kunstadvies, dat ook investeringsfondsen in kunst opzet. 'Wij kopen zelf geen werken aan, om dan door te verkopen,' zegt Ellen De Schepper. 'We willen zo onpartijdig mogelijk advies geven. Natuurlijk vertrouwen verzamelaars ons werken toe om discreet te verkopen. Maar we bouwen met Fine Art Consult zelf geen collectie op die moet renderen. We zijn ook geen trendwatchers die per se the next best thing willen spotten. In de huidige markt zie je de ene na de andere hype opduiken. Jonge artiesten worden de hemel ingeprezen met hoge veilingprijzen tot gevolg. Maar in zulke omstandigheden is belangrijk om te denken over de lange termijn. Dat doe je door aandacht te schenken aan de intrinsie-

ke kwaliteit van een oeuvre en door hypes proberen te begrijpen. Soms zijn de prijzen zo hoog dat men zulke belangrijke vragen vergeet te stellen. Maar ze zijn wel degelijk essentieel als je goede keuzes wil maken.'

7 OP 7

Is kunstadvies altijd een financieel advies? Het is een vraag waar de meeste art advisors graag in een grote boog rond lopen. Ellen en Laura niet. 'Ik vind persoonlijk niet dat het altijd om opbrengst moet draaien. Maar het is wel een belangrijk aspect van advies, ja. Werken kiezen die hun waarde houden of die op termijn meer waard kunnen worden, is een gerechtvaardigde verwachting van veel klanten. Uiteraard houden we die fluctuaties goed bij. We verkopen tenslotte geen aandelen,' zegt Ellen. Laura: 'Onze insteek is eerder curatorieel. We adviseren graag werken met intrinsieke kwaliteit, die belangrijk zijn in een oeuvre. Een goed werk heeft ook een goeie prijs en duidelijke herkomst. Die research doen vergt wat tijd. Maar we houden de markt continu in de gaten, zowel in galeries, op beurzen, op biënnales als op internet. De jongste vijf jaar hebben we ook een internationaal netwerk van vertrouwenspersonen opgebouwd, die ons helpen om vinger aan de pols houden. Dat is een dagtaak voor ons, 7 dagen op 7.'

Tekst: Thijs Demeulemeester
Foto: Birger Stichelbaut