



Met De Vuyst aan tafel...

Net zoals Guy De Vuyst ooit zijn vader opvolgde in de kunsthandel, treedt Tom De Vuyst in de voetsporen van zijn vader. Galerie, veilingzaal, tentoonstellingsruimte: portret van een dynamisch veilinghuis in Lokeren.

TEKST: THIJS DEMEULEMEESTER

FOTO'S: JERRY DE BRIE

Wie door het centrum van Lokeren loopt, kan niet naast Veilinghuis De Vuyst kijken. In de Kerkstraat palmen ze een halve straat in met hun veilingzaal, galerie, beeldentuin, boekhandel, tentoonstellingszalen, kantoren, designshop en koffiehuis. De gebouwen zijn de stille getuigen van De Vuysts expansiedrift én familiegeschiedenis. Die begint bij Gaston De Vuyst: een kleermaker en gepassioneerde kunstverzamelaar. Toen de opvolging van zijn kledingzaak verzekerd was, werd hij op zijn 52ste kunsthandelaar. In de défilézaal waar vroeger zijn modeshows doorgingen, organiseerde hij vanaf 1962 tentoonstellingen van moderne en hedendaagse kunstenaars zoals Raveel, Masereel en Tytgat. Op den duur kreeg De Vuyst zoveel kunstwerken aangeboden uit privéhanden, dat hij in 1970 besloot om een eerste kunstveiling te houden. Aanvankelijk één veiling per jaar, later drie. In 1976 zou zijn zoon Guy voor het eerst de veilinghamer ter hand nemen. Hij was toen amper 19. “De Vuyst is niet gestart met inboedelverkoop, zoals de meeste veilinghuizen. We waren eerst kunsthandelaar. Dat verklaart ook waarom we nog steeds een galerie hebben, waar we kunstwerken los van de veiling verkopen. En dat verklaart ook waarom we als één van de enige veilinghuizen zoveel hedendaagse kunst verkopen,” aldus Guy De Vuyst. “In het begin was dat nogal controversieel. Als we een Raveel veilden, hoorde ik gelach in de zaal. Het was echt ongewoon om hedendaagse werken in dat circuit te verkopen. Nu genereert de recente kunst het grootste deel van onze omzet. Werk van expressionisten als Gust De Smet of Albert Saverys halen enkel hoge prijzen als het topstukken zijn. Maar zelfs een mindere Warhol haalt soms 100 000 euro.”

Tweede keer, goeie keer

Momenteel zijn er werken aan de gang in de veilingzaal bij De Vuyst. Broodnodig, want de

“De Vuyst is niet gestart met inboedelverkoop, zoals de meeste veilinghuizen. We waren eerst kunsthandelaar. Dat verklaart ook waarom we nog steeds een galerie hebben, waar we kunstwerken los van de veiling verkopen. En dat verklaart ook waarom we als één van de enige veilinghuizen zoveel hedendaagse kunst verkopen.”

infrastructuur van deze zaal kon een update gebruiken. “We willen de capaciteit vergroten en de verlichting optimaliseren. De laatste verbouwing dateert nog van 1978,” vertelt Guy De Vuyst. Waarom zoveel investeren in de zaal, als er steeds minder mensen naar de live veiling komen en steeds meer telefonische biedingen zijn? “Onze zalen zitten nog steeds stampvol voor de veilingen, hoor. Al krijgen we inderdaad steeds meer telefoonlijnen. Vooral van kopers die anoniem willen blijven. Of van klanten uit het buitenland. Dat is 30 à 40 percent van ons cliënteel. Het aantal mensen in de roepzaal is trouwens helemaal geen criterium voor succes. Ik had ooit een veiling van 130 iconen, maar er zat maar 15 man in de zaal. Allemaal heb ik ze verkocht. Elke klant is toen met 15 iconen naar huis gegaan.”

De Vuyst runt zowel een veilinghuis als een galerie. Hoe beslist het team wat waar verkocht wordt? “80 procent van onze werken verhandelen we via de veiling. De galerie is ons visitekaartje, waar elke dag wel iets nieuws binnenkomt of buitengaats. Maar onze zaken doen we grotendeels op de veilingen. Wij raden de klanten altijd aan om werken te laten veilen. Zeker als het mooie stukken zijn, want daar pakken we graag mee uit in onze catalogoog. Soms wil-

“De galerie fungeert niet als ‘after sale’ verkooppunt voor onverkochte werken op de veiling.”



len mensen een werk liever “discreet” verkopen via de galerij, bijvoorbeeld omdat het uit een erfenis komt die familiaal gevoelig ligt. Ik begrijp dat wel. Maar al de werken die in de galerie aangeboden worden, staan ook in een online catalogus. Dus zo discreet is dat ook weer niet. De roulatie verschilt enorm in de galerie. Sommige werken hangen hier maar een week, andere langer. De galerie fungeert niet als ‘after sale’ verkooppunt voor onverkochte werken op de veiling. Soms bieden we dezelfde werken zelfs twee keer aan op de veiling. En dan zie je rare dingen gebeuren. Een onverkocht beeld van José Vermeersch haalde de tweede keer 85 000 euro bij een lage estimatie, terwijl het de eerste keer onverkocht bleef bij een te hoge estimatie van 30 000 euro. In tussentijd had het 8 maanden in onze galerie gestaan, zonder dat iemand erop reageerde. Soms is het onverklaarbaar hoe mensen zich gedragen op veilingen. Het komt er gewoon op aan om het op het juiste moment een werk onder de aandacht te brengen. De rest gaat vanzelf.”

80 per uur

De cijfers liegen er niet om: het middensegment van de kunstmarkt krijgt momenteel nogal klappen door de crisis. Hoe ondervindt De Vuyst die laagconjunctuur? “Laten we eerlijk zijn: als mensen geen geld nodig hebben, dan hebben ze niet de neiging om hun waardevolle kunstwerken binnen te brengen op veiling. Dat is een probleem. Toen de crisis in 2008 uitbrak, was het even slikken. Tot begin 2009 was het spannend. Maar sindsdien hebben we ons herpakt en zeer

goed gewerkt. Vooral omdat we nu maar 3 in plaats van 4 veilingen houden. Veilingen voorbereiden wordt steeds arbeidsintensiever, omdat we het steeds beter, academischer en selectiever willen aanpakken. De catalogi moeten verzorgd en goed gedocumenteerd zijn. En we pakken de veiling zelf anders aan. Vroeger hanteerden we een alfabetische volgorde. Dat leverde soms belachelijke opeenvolgingen op: een minderwaardige Van Sassenbrouck werd verkocht net na een goeie Van Rysselberghe. Nu ordenen we alles chronologisch: onze veiling is een wandeling doorheen de kunstgeschiedenis van de 17de tot de 21ste eeuw.” Die chronologische ordening lijkt wat arbitrair, zeker nu de meeste veilinghuizen alle moeite doen om het juiste ritme van topstukken in de catalogoog te stoppen. “Wij ondervonden dat voor topstukken in de avondveiling soms geen kopers waren. En voor minder belangrijke werken in de namiddagveiling soms 10 maal de schatting werd betaald. De chronologische ordening maakt daar komaf mee.” Ook aan themaveilingen – zoals nu de trend is – waagt De Vuyst zich niet meteen. “Stel dat ik een CoBrA-veiling voorbereid, dan moet ik gericht op zoek naar CoBrA-werken. Terwijl ik misschien andere en veel betere werken kan krijgen voor de veiling. Ik zoek liever maandenlang naar het beste wat ik kan vinden in alle segmenten. Daar maak ik dan een grote veiling mee, ongeacht het thema. Maximaal 640 loten tellen onze veilingen. Dat lijkt erg veel. Maar als we er ongeveer 80 per uur kunnen verkopen, dan zitten we goed qua tempo. Dan kunnen de kopers tegen 11u “s avonds naar huis.”



Eclectische smaak

Guy De Vuyst is geboren en getogen in de kunsthandel en het veilingwezen. Is zijn persoonlijke smaak veranderd door met zoveel kunst in aanraking te komen? “Ik heb altijd een zeer eclectische smaak gehad. Van Jacob Smits tot Christo. Mijn thesis in kunstgeschiedenis schreef ik dan weer over Gonzales Cocques: een Vlaamse barokschilder uit de 17de eeuw. Ik wist dat ik in mijn vaders galerie zou terecht komen, dus ik wou me met een compleet ander kunst domein bezighouden.” Net zoals Guy zijn vader gaandeweg opvolgde, draait zoon Tom ook mee in de zaak. Nu hij sinds 2009 ook zelf veilingen doet, dringen de vergelijkingen met zijn vader zich op. Guy: “Mensen zeggen dat onze stijl gelijkaardig is. Anderen zeggen dat Tom beter is.” Tom: “Ik heb nooit een ander voorbeeld gehad dan jou. Mensen zeggen wel eens dat je langzamer veilt dan ik, papa.” Guy: “Dat kan wel. Ik was 19 toen ik mijn eerste veiling leidde. Ik baseerde mijn stijl op die van meneer De Keuster, een veilingmeester die indertijd ingehuurd werd door verschillende veilingzalen zoals Campo en Van Herck. Op een dag werd de man ziek en kon hij niet meer werken voor ons. Dus stelde mijn vader mij voor om de veiling dan maar zelf te doen. Op mijn manier werd ik erin gegooid op jonge leeftijd.” Al sinds het prille begin in 1962 zit kunsthandel De Vuyst in Lokeren, ver weg van belangrijkere kunstcentra zoals Brussel en Antwerpen. Maar verkassen was nooit echt een optie. “Wij blijven eigenzinnig in Lokeren. Trouwens, als mensen hier binnenlopen, dan zijn het geïnteresseerden. Op de Zavel komen veel meer kijkers. Eén dag per week ben ik al in Brussel op klantenbezoek. Dat is meer dan genoeg,” aldus Guy de Vuyst.

“Van die nieuwe rijke Fransen die zagezegd naar Brussel emigreren, heb ik nog geen enkele gezien op mijn veilingen. Verzamelen die mensen wel?”

“Ook van de nieuwe golf Franse veilinghuizen in Brussel hebben we niet veel last. Hun handel is vooral op Frankrijk gericht. En van die nieuwe rijke Fransen die zagezegd naar Brussel emigreren, heb ik nog geen enkele gezien op mijn veilingen. Verzamelen die mensen wel?” Hoe meer veilinghuizen in België, hoe meer concurrentie er komt. Waarom zouden klanten hun schilderij van pakweg Maurice Wyckaert aan De Vuyst moeten aanbieden en niet aan Franse nieuwkomers als Cornette de Saint-Cyr of Artcurial? “Omdat wij vriendelijker zijn. Omdat we meer service bieden. En omdat we veel verzamelaars en klanten al 30 of 40 jaar kennen. Ik ga heus niet aandringen om een werk per se bij ons te laten veilen. In discussies, valse beloftes of problemen heb ik geen zin. Mensen hebben het voor ons of niet. Punt. We zijn een familiebedrijf met een vast cliënteel en vast personeel dat hier al lang werkt. Stabieleit, ervaring en vertrouwen, daarvoor staat De Vuyst.”

Papieren catalogoog

Familiebedrijf of niet: in elke bedrijfssector zorgt internet en de digitalisering momenteel voor een grote omwenteling. Ook de veilingwereld ontsnapt daar natuurlijk niet aan. Elk zichzelf respecterend veilinghuis heeft intussen een uitgewerkte website, met veilingcatalogen, fotomateriaal, prijzen en nieuws. Heeft de papieren catalogoog dan nog een toekomst, nu steeds meer mensen met een iPad in de zaal zitten? Guy De Vuyst: “Live volg ik een veiling het liefst in een gedrukte catalogoog, maar als ik iets snel moet opzoeken dan gebruik ik internet. Sinds de komst van internet, is de verkoop van onze papieren catalogi niet gedaald. Ik merk zelfs dat grote veilinghuizen steeds meer moeite doen om van hun papieren catalogi prestigieuze documenten te maken met veel extra informatie per kunstwerk. Daar kruipt behoorlijk wat research en geld in. Internet zorgt wel voor een pak extra werk voor ons: al die foto’s en data moeten online gezet worden. Sowieso is de website én de catalogus een kostenpost. Een gedrukte oplage van 1400 stuks kost me 40000 euro, verzending niet inbegrepen. Wij verdienen daar niks op, ook al is hij te koop voor 25 euro. Maar de catalogoog afschaffen of in kleiner formaat uitbrengen, is ook geen optie. Klanten bellen ons dan dat ze niet meer in hun boekenkast passen.”

MEER WETEN

Bezoeken
Veilingzaal De Vuyst
Kerkstraat 22-54
Lokeren
www.de-vuyst.com
De volgende veiling gaat door op 26 oktober.