



Evert Douwes jr. Duurzaam en sociaal

Douwes Fine Art wordt al ruim tweehonderd jaar geleid door dezelfde familie. Evert Douwes jr. is de zesde generatie aan het roer van de Amsterdamse firma die de verkoopcollectie steeds wist te verbreden. Nieuw is de koppeling van kunstverkoop aan een goed doel.

TEKST: VERA ROS

W

ie straks op TEFAF Maastricht een kunstwerk bij Douwes Fine Art aanschaft, krijgt daarbij een aandeel in Oikocredit, een internationale organisatie voor microkredietfinanciering. Kunsthandels schenken soms een deel van hun verkoop-opbrengst aan goede doelen maar deze persoonlijke benadering is nieuw. 'We denken aan aandelen van 250, 500 of 1000 euro, afhankelijk van de ruimte die de prijs van een werk biedt', vertelt directeur Evert Douwes jr.. 'De klant krijgt een certificaat van zijn investment op zijn naam. Hij hoeft er niets voor te doen, zit nergens aan vast en ontvangt wat rendement op zijn investering. Een win-winsituatie voor alle partijen. Ik zie het als de benefit van een sociaal instrument.' Douwes weet nog niet hoe in Maastricht zijn TEFAF-stand (nr. 338) aandacht aan deze actie zal geven. 'Stickers bij de schilderijen, een folder? We willen het discreet aanbieden, over de vorm denken we nog na.'

Het idee ontstond eigenlijk toevallig. Oikocredit Nederland werkte aan een nieuwe publiekscampagne. Campagneleider Frank van Leer zag mogelijkheden in de kunstwereld en benaderde Douwes. Hij kende Evert Douwes jr. als voorzitter van een ander goed doel, de Ingeborg Douwes Stichting voor psychosociale begeleiding van kankerpatiënten en hun naasten, vernoemd naar Douwes' eerste echtgenote. Douwes richtte met haar de stichting op voordat zij in 2000 aan borstkanker overleed. 'Publicitair heb ik onze zaak nooit bij de stichting betrokken vanwege de persoonlijke relatie die ik daarmee heb', vervolgt Douwes. 'Bij Oikocredit is de relatie zakelijk. We willen het maatschappelijk draagvlak voor zulke organisaties vergroten via de internationale TEFAF-klantactie. Die is naast kunst-minded vaak sociaal onderlegd en heeft de middelen om deze doelen te steunen. Deze actie kost niets en geeft een goed gevoel. Een mooie manier om bewustwording aan te wakkeren en internationaal ons steentje bij te dragen aan duurzame ontwikkeling.'

Marthe de Witte
(België, Beernem 1893-1976), Portret van een jonge Afrikaanse man, krijt en pastel op papier, 58 x 49 cm, gesigneerd en 'NALI MTU' en gedateerd Rungu 47

Lev Vasilevich Gudskov
(1922 - Moskou - 1997), Russisch interieur met overleg tijdens de thee, olie op doek, 93 x 70,5 cm, gesigneerd en gedateerd '51

> Portret van Evert Douwes jr.

Veelomvattende collectie

Duurzaam en sociaal; deze woorden keren vaker terug in het gesprek met Douwes over zijn bedrijf. Duurzaam is de firma qua historie en collectie-opbouw zeker. De kunsthandel is de oudste in Europa die in dezelfde familiehanden is gebleven en overgegaan is van vader op zoon. De officiële geschiedenis begint in 1805 (rond 1760 was er al een restauratie-atelier), als Hendrik Douwes van het St.

Lucasgilde het recht krijgt om zich te vestigen als zelfstandig decoratieschilder en lijstenmaker. Onder zijn nazaten groeit het bedrijf uit tot een instituut in de kunstwereld, met een kunsthandel, restauraties, taxaties, fotografie, adviezen, lezingen, een bibliotheek en beeldarchief. Evert Douwes sr. was mede-oprichter van TEFAF en PAN, het restauratie-atelier wordt nu geleid door Douwes' broer Erick. Tot de klanten behoren particulieren en musea in binnen- en buitenland.

In 1993 verhuisde de zaak van de Amsterdamse binnenstad naar een statige villa naast het Rijksmuseum. Na de verkeersdrukte en bouwwerkzaamheden buiten doet de rust binnen weldadig aan. Op de vloeren en trappen zacht tapijt. Overal schilderijen, aan of in stapels tegen de muur. Beneden vooral negentiende- en twintigste-eeuwse Nederlandse meesters als Andreas Schelfhout, Jan Weissenbruch en Isaac Israëls. Boven volgen Hollandse en Vlaamse oude meesters (Jan van Goyen, Paulus Moreelse, Jacob Jordaens, Pieter Claesz) en Franse Barbizon-kunstenaars, impressionisten en modernisten »





‘Kunst moet *stimuleren* meer *kwaliteit van leven* na te streven’



Rembrandt van Rijn (Leiden 1606 - 1669 Amsterdam), *Diana aan het baden*, gesigineerd RHL.f., ca. 1631, ets, 178 x 159 mm, Bartsch 201, enige staat

< Tobias Verhaecht (1561- Antwerp - 1631) en Jan Brueghel de Oudere (Brussel 1568-1625 Antwerpen), *Landschap met wandelende reizigers over een bochtige weg, met een fort en een kleine kapel in de verte*, ca. 1610, olie op paneel, 37 x 50 cm

Hendrik Willem Mesdag (Groningen 1831-1915 Den Haag), *Aankomst van de vissersvloot in Scheveningen*, aquarel, 75 x 55 cm, gesigineerd en gedateerd 'H.W. Mesdag 1894' r.o.

Eric Claus (Haarlem, 1936), Frank Lloyd Wright, brons, groen patina, h. 36,5 cm, gesigineerd 'Claus'

Zhu Yi Yong (Chongqing, 1957), *Memory of the Past - with Red Star*, 2007, series no. 19, olie op doek, 153 x 170,5 cm, gesigineerd en gedateerd r.o.

(Vollon, Jongkind, Corot). Bijzonder is de relatief betaalbare verzameling zeventiende-eeuwse Rembrandt-grafiek met prijzen vanaf 10.000 euro. Ook verkoopt Douwes Fine Art kleurrijke, sociaal-realistische en impressionistische werken uit twintigste-eeuws Rusland (Lomykin, Plastow, Gurvich). Uit China is er hedendaagse kunst met onder meer forse aquarellen van Zheng Zhiming. Tenslotte zijn er de Africanistes: Europese, vaak Belgische kunstenaars als André Hallet en Francine Somers die koloniaal Afrika in uiteenlopende stijlen vastlegden. Nieuwe generaties Douwes breidden de oorspronkelijke collectie Hollandse en Vlaamse meesters uit met nieuwe verzamelingen. Douwes' vader bracht de Fransen in, hijzelf haalde eind jaren tachtig de Russen binnen, na een bezoek aan China in 2006 de Chinezen ('ik had daar direct een klik mee') en later de Africanistes.

Hoewel de collecties behalve hun realisme op het oog weinig gemeen hebben, zit er een duidelijke lijn in het geheel. 'Franse modernisten grepen terug op de oude Hollandse meesters, de Russen op het Franse impressionisme. Ook de Africanistes hebben dat directe van die zeventiende-eeuwse kunst', aldus Douwes. 'Deze zaak heeft ook altijd hedendaagse kunst verzameld. En voor al deze kunst geldt: het is internationaal verhandelbaar. Die Russische kunst is bovendien nog enorm betaalbaar. Een werk moet ook de ziel van de kunstenaar uitstralen, de artistieke vrijheid waarmee hij zijn omgeving tot uitdrukking brengt.'

Instituut met kennis en ziel

Overall hangen foto's en documenten uit de bedrijfsgeschiedenis. Dat creëert een vertrouwelijke sfeer, waarin je je snel thuisvoelt. Vertrouwen is belangrijk voor Douwes. Vanuit zijn kennis en expertise begeleidt hij graag klanten in aankopen en collectie-opbouw maar hij ziet de relatie met de klant ook veranderen. 'Tien, vijftien jaar geleden hadden we vooral een loyale klantenkring van verzamelaars. Daarvan resteert een klein groepje. Mensen kopen nu spontaner en instinctiever, puur omdat een kunstwerk aanspreekt. Dat leidt meestal niet tot verder verzamelen. Ook is de markt veel transparanter, kopers gaan eerst shoppen. Beurzen als TEFAF spelen daar een belangrijke rol in. Men heeft het gevoel dat men daar de beste keuze kan maken uit de grootste groep kunsthandels. Vanzelfsprekend een gezonde realistische ontwikkeling, maar waardoor wel de persoonlijke bezoeken aan individuele handelaren teruglopen. Gelukkig komen

klanten bij mij terug om te vertellen hoe blij ze zijn met hun aankoop. Wij zijn een zaak die voor de lange termijn verkoopt. We zijn niet speculatief bezig, het gaat om de binding van de klant met een object. De duurzame kwaliteit van stukken.'

Zo kijkt Douwes ook tegen kunst aan. 'Een kunstwerk moet je stimuleren voor de lange termijn. Zodat je, al dan niet bewust, meer kwaliteit in het leven nastreeft, met een glimlach opstaat, energiek aan de slag gaat. Hoge kwaliteit is voor ons belangrijker dan de prijs. Een werk van 3.000 euro kan dezelfde artistieke kwaliteit hebben als één van 80.000 euro. Wij willen ons publiek zo breed mogelijk blijven bedienen. Mogelijk slanken we deze veelomvattende zaak op den duur af maar er moet een goede mix blijven qua prijs. Als we het hebben over sociaal onderlegd zijn, zie ik dat wel als de opdracht van een familiebedrijf.'

Is de continue vernieuwing trouwens de kracht van Douwes Fine Art? 'Dat speelt zeker mee', zegt Douwes. 'Het is ook prachtig om spelenderwijs over kunst te leren binnen een familiebedrijf. Die kennis wil je graag delen. Misschien stapt een van mijn kinderen ooit in de zaak. Maar als ik zie hoe de handel in kunst de laatste decennia is veranderd, lijkt het me niet ondenkbaar dat een volgende generatie die totaal anders gaat inrichten. Ik beschouw het als mijn taak om dat voor te bereiden.' <<

www.douwesfineart.com

Oikocredit

Oikocredit is een van 's werelds grootste particuliere organisaties voor microkredietfinanciering, gericht op kleine ondernemers en boeren in ontwikkelingslanden en opkomende economieën. Doel: bestrijding van sociale ongelijkheid en vergroting van zelfredzaamheid van armen, vooral vrouwen. Ook steunt Oikocredit fairtrade-coöperaties, zowel grote als kleine ondernemingen. Vorig jaar had Oikocredit ruim 500 miljoen euro aan kapitaal uitstaan bij 862 partners. Oikocredit heeft zo'n 45.000 particuliere en institutionele investeerders. Sinds de oprichting in 1975 telt Oikocredit wereldwijd dertig verenigingen. De Nederlandse afdeling heeft achtduizend leden. Lidmaatschap vanaf 20 euro per jaar. www.oikocredit.nl