

AFFORDABLE ART FAIR

'De kunstmarkt neemt zichzelf te serieus'

Op de Affordable Art Fair, vanaf morgen in Tour & Taxis Brussel, kost geen enkel kunstwerk meer dan 5000 euro. De Britse bezieler Will Ramsay over het succesvolste kunstbeursconcept ter wereld, supermarktwijn en zijn valentijnscadeau. **THIJS DEMEULEMEESTER**

De cijfers liegen niet: geen enkele kunstbeurs is in zo'n korte tijd zo'n sterk merk geworden als de Affordable Art Fair (AAF). Sinds 1999, toen de eerste editie opende in Londen, werd al voor 150 miljoen euro aan 800.000 bezoekers verkocht. Hoewel de Londense editie nog steeds de succesvolste blijft, slaat het beursconcept ook goed aan in andere wereldsteden als Singapore, Milaan, Sydney, Amsterdam en Parijs.

Over de hele wereld organiseerde bezieler Will Ramsay al 67 Affordable Art Fairs. Morgen opent hij de beurs in Tour & Taxis Brussel voor de derde maal. Vorig jaar draaide AAF 2 miljoen euro omzet in Tour & Taxis, een stijging van 40 procent vergeleken met 2009. Voor dit jaar verwacht de Britse beursconceptbedenker Will Ramsay 2,5 miljoen euro omzet. Na Brussel trekt de karavaan snel door naar achtereenvolgens Londen, Bristol en New York. Puur bandwerk dus? "Elke beurs is anders, omdat elk land een andere kunsttraditie en -markt heeft", zegt Ramsay. "Ik hou ervan om op die manier nieuwe steden te verkennen. We vestigen ons enkel in een stad, als we de lokale kunstscène kunnen verfrissen en als de plaatselijke galeries om onze komst vragen. De lokale selectie galeries is telkens anders natuurlijk, maar het merk 'Affordable Art Fair' heeft wel overal ter wereld dezelfde invulling: we willen mensen doen beseffen dat ze

geen miljonair, historicus of kenner moeten zijn om kunst te kunnen kopen. Iedereen die wel eens een film bekijkt of een tijdschrift leest, heeft enig gevoel voor esthetiek, kleur en compositie."

TRENDS. Kopen niet-kenners anders dan echte kunstconnoisseurs?

WILL RAMSAY. "Op de Affordable Art Fair kopen mensen kunst uit plezier, niet als investering. Ik geef altijd de raad: wie geld over heeft voor kunst, moet zijn aankoop vooral graag zien. Een gevoelsaankoop beredeneer je best niet al te veel. Weet je, de kunstwereld

neemt zichzelf te veel au sérieux. Ik wil de beurs vooral leuk houden."

U gaat er prat op dat op de Affordable Art Fair niks te koop is boven de 5000 euro. Is kunst louter beoordelen op het prijskaartje niet te eenzijdig?

RAMSAY. "Dat is nu eenmaal de essentie van ons concept. Kijk, er zijn drie soorten kunstbeurzen. Ten eerste de *high end* beurzen zoals Frieze, FIAC, Armory Show, Art Basel en Art Basel Miami Beach. Zulke events lokken een jetsetpubliek dat van overal ter wereld invliegt,

WILL RAMSAY

"Onze verkoop- en bezoekerscijfers liegen niet: de kunstwereld kan niet anders dan rekening houden met ons."



al dan niet per privéjet. Ten tweede zijn er de nationale kunstbeurzen met internationale uitstraling, zoals Art Brussels en Londen Art Fair. En ten derde zijn er de kunstbeurzen met een lage drempel, zoals wij. Ons publiek komt voor 95 procent uit een straal van één uur rijden rond de beurs. Wij afficheren bewust bij elk kunstwerk de prijs, zodat niemand gegeneerd moet zijn om het bedrag te vragen, zoals je vaak op chiquere beurzen ziet. Onder de 5000 euro kun je gelijk welk werk kopen van een beginnende artiest zonder reputatie. Strikt genomen is dat bedrag gewoon de vergoeding voor zijn materialen, zijn grondstoffen en zijn tijd. Heel soms kun je op de Affordable Art Fair ook werk vinden van gereputeerde kunstenaars. Maar dan gaat het vooral om edities of minder belangrijke werken op klein formaat.”

Hoe reageert de kunstwereld op uw initiatief?

RAMSAY. “Toen ik het idee lanceerde in 1999 zei een Britse galerist: ‘Meneer Ramsay, ik doe niet mee, want mijn cliënteel is van hoger niveau en uw beurs mislukt gegarandeerd.’ Vijf jaar later belde hij me om toch deel te nemen als standhouder. Wist je dat de echte collectioneers ook naar onze beurs komen? Ze willen de nieuwste namen spotten of willen een artistiek low-budgetcadeautje voor hun petekind op de kop tikken. Ik moet zeggen: de reacties uit de kunstwereld zijn overwegend positief. Onze verkoop- en bezoekerscijfers liegen niet: de kunstwereld kan niet anders dan rekening houden met ons. En we zien ook dat veel mensen die hun eerste verzamelaarsstapjes op de AAF zetten, later overschakelen naar werken uit de hogere prijsklasse op andere beurzen. We zijn dus een belangrijke speler geworden aan de onderkant van de kunstmarkt.”

En een coole speler blijktbaar. In Groot-Brittannië haalde u de top 100 van de coolste merken.

RAMSAY. “Wij hebben nooit moeite gedaan om onszelf cool voor te doen, hoor. Maar ik denk dat mensen ons cool vinden, omdat we de bezoekers zo relaxed en gastvrij laten omgaan met kunst. Ik vergelijk de Affordable Art Fair graag met coole merken als de Mini



of Volkswagen Beetle: wij zijn *stylish*, niet duur en toch plezant.”

Net zoals uw democratische Londense galerie Will's Art Warehouse, die u in 1996 oprichtte?

RAMSAY. “Inderdaad. Ik haalde mijn idee daarvoor uit de wijnwereld. Veertig jaar geleden was wijn enkel een luxeproduct, bestemd voor kenners. Mensen die geen bal afwisten van wijn, wisten niet waar te beginnen. Maar sinds de supermarkten ook wijn begonnen te verkopen, is die markt enorm gedemocrateerd en uitgebreid. De drempel is weg: de hele wereld drinkt tegenwoordig wijn. Ik wou hetzelfde doen met kunst. De naam ‘Will's Art Warehouse’ is trouwens een verbastering van ‘Majestic Wine Warehouse’, een groothandel in democratisch geprijsde wijn voor de massa-markt.”

Gaat u wel eens naar andere kunstbeurzen? Gedraagt u zich dan anders op Art Basel dan op de Affordable Art Fair?

RAMSAY. “Ik ben zelf een verwoed verzamelaar, dus ik reis wel vaker naar kunstbeurzen. Op de Affordable Art Fair heb ik meer een kopershouding.

Ik zoek naar vondsten en vergelijk de prijzen. Op Art Basel wil ik vooral verwondering ervaren: ik wandel langs de spectaculairste stukken en geniet van de sfeer. Zelden koop ik er iets. Behalve dit jaar. Toen heb ik een hartvormig kunstenaarsboek op de kop getikt. Op Valentijn heb ik mijn vrouw ermee ver-rast.”

Sponsors staan in de rij om hun naam te linken aan prestigieuze topbeurzen als Art Basel. Is AAF ook zo'n sponsormagneet?

RAMSAY. “Nee. Potentiële sponsors willen meestal niet geassocieerd worden met het woord ‘affordable’. Als ze eens onderzoek zouden doen naar ons bezoekers-aantal en -profiel, dan zouden ze wel beter weten. Wij krijgen mensen over de vloer die een zekere welstand hebben, want ze kunnen enkele duizenden euro's spenderen aan kunst.”

Heeft u eind januari de VIP Art fair, de allereerste onlinekunstbeurs, gevolgd? Inspireert u dat voor eigen toekomstige online-toepassingen met de Affordable Art Fair?

RAMSAY. “Technologische problemen speelden de VIP Art Fair serieuze parten. En de beurs was blijkbaar geen groot succes. Begrijpelijk, want kunst verkopen via internet is moeilijk omdat je de kwaliteit, de kleuren en het formaat van de werken nauwelijks kunt inschatten op een scherm. Maar ik hou die online-experimenten zeker in de gaten. Google Art Project, de virtuele wandelingen doorheen de mooiste kunstmusea ter wereld, vind ik erg inspirerend. Voorlopig zie ik nog geen online-toepassingen voor de Affordable Art Fair. Ik mis een beetje de fun-factor. Kunst online bekijken, is niet half zo leuk als naar de knappe dames en heren kijken op een kunstbeurs.” © Affordable Art Fair, van 25 tot 28 februari in Tour & Taxi Brussel. www.affordableartfair.be

