



"Vlotter bieden, mevrouw...!" Veilingmeester Peter Trommelen houdt het tempo erin

Vivenda op de veiling

De Engelsen zijn er dol op: een bezoekje brengen aan de veiling. Nederlanders lijken nog altijd minder enthousiast. *Vivenda* bezocht een kijkdag en een veilingavond. Conclusie? Als je een paar essentiële regels in acht neemt, is het een verslavende bezigheid én amusement ten top...

Is het misschien vanwege het oude gezegde 'iemand in de veiling nemen', dat Nederlanders wat huiverig zijn als het gaat om veilingen? De zegswijze betekent: iemand in de maling nemen. Dat belooft dus niet veel goeds, toch? Maar waarom zijn de Britten dan zo gek op veilingen en zien ze het daar als een echt dagje uit? Zelfs het kleinste stadje dat zichzelf maar enigszins serieus neemt, heeft er een veilinghuis, terwijl het aantal in Nederland op één hand valt te tellen...

Een enorme rits programma's die gebruik maken van de populariteit van de veiling, trekt bij de Britten dagelijks op de BBC langs. *Cash in the attic*, *Bargain Hunt* en *Flog it* trekken ook in Nederland veel kijkers. Om nog maar te zwijgen over de moeder aller taxatieprogramma's *The Antique's Road Show*,

die een populair Nederlands equivalent kreeg met *Tussen Kunst en Kitsch*.

GROTE KLAPPERS

We vinden het allemaal leuk om erachter te komen dat dat ene schaalje van oma of dat schilderijtje van opa toch echt een paar duizend euro waard is. En nog leuker is het wanneer we een kostbaar kleinood voor een prikkie op de kop kunnen tikken. Grote 'klappers' bij Sotheby's en Christies halen steevast de voorpagina's van de kranten. Nog niet zo lang geleden was op Radio 1 te horen hoe een 15e-eeuws getijdenboek voor 320.000 euro van eigenaar verwisselde. Het veilinghuis dat voor die bijzondere verkoop verantwoordelijk was, is Veilinghuis De Eland – officieel: Veilinghuis De Eland, De Zon, Loth, Gijselman en Van Gendt Bookauctions. Onder de volledige benaming prijkt steevast: *Anno 1796*.

Tijd om de proef op de som te nemen. De Eland dankt zijn naam aan de Amsterdamse gracht waaraan het huis ooit was gevestigd: de Elandsgracht. Maar nu moeten we naar Diemen. Door de parkeerproblematiek in de Amsterdamse binnenstad werd een paar jaar geleden besloten te verhuizen naar een locatie buiten de ring. Op het eerste gezicht lijkt het pand aan de Weesper Trekvaart wat karakterloos. Maar eenmaal binnen wordt de bezoeker overweldigd door een gezellige bedrijvigheid, veel warm rood en een ontspannen sfeer. Entree is kosteloos. En, het moet gezegd, er valt veel, héél veel te zien.

GEHEIM IN 18E-EEUWSE KAFT

De Eland is qua kwantiteit en oppervlakte het grootste veilinghuis van ons land. We worden dan ook wat overweldigd door het enorme aanbod en komen ogen te kort: meubelen, tapijten, zilverwerk, schilderijen, beelden en klokken, maar ook memorabilia, etnische voorwerpen en objecten, Japans mechanisch speelgoed, prenten, boeken en sieraden, het is er allemaal. Bij de receptie schaffen we dan ook meteen maar een catalogus aan, om een beetje wijs te kunnen worden uit deze enorme 'snoepwinkel'. Voorop prijkt een getijdenboek dat later het landelijke nieuws zal halen. Het getijdenboek is ontdekt door door boekexpert Jaap van Eesteren. Jaap was jarenlang Hoofd Antiquariaat van de 34 winkels van De Slegte in Nederland en België, voordat hij zich aansloot bij dit veilinghuis. "Boeken zitten bij mij in de genen, mijn vader was ook al een boekenverzamelaar," vertelt hij. "Maar dit was natuurlijk wel iets héél bijzonders. Een ouder echtpaar kwam naar me toe met een aantal bananendozen vol met boeken.



STIJLCURSUSSEN

Wat is *Empire* en wat *Louis XV*? Wat is nu het verschil tussen *Art Nouveau* en *Art Deco*? Wilt u weten wat voor objecten in welke tijd werden vervaardigd, dan is het mogelijk om bij Veilinghuis De Eland een stijlcurcus te volgen. Experts doen daar uit de doeken aan welke karakteristieken u de opeenvolgende stijlperiodes herkent.



De eerste boeken die ik zag waren niet om echt enthousiast van te worden. En toen ik een rode, 18e-eeuwse koft pakte, verwachtte ik ook een gewone, gedrukte inhoud. Aardig voor die tijd, maar niet echt bijzonder. Tot mijn grote verbazing vond ik geen drukwerk tussen de koften, maar perkamenten manuscripten, handgeschilderd, met de hand geschreven en met verluchte illustraties. Ik stond versteld van de kracht van de kleuren. Dit moest onderworpen worden aan een nader onderzoek! Het bleek een getijdenboek uit 1460 te zijn dat 130 jaar geleden voor het laatst werd geveild in Engeland. Daarna was het spoorloos verdwenen. Tot nu!" Het boek kreeg in de catalogus een richtprijs mee van 40.000 tot 80.000 euro, maar uiteindelijk werd het gekocht door een buitenlandse koper voor ruim drie ton.

EEN KWESTIE VAN MODE

Natuurlijk zijn dit verhalen die iedere veilingmeester zich nog lang zal heugen. Ook Peter Trommelen moet nog grinniken als hij eraan terugdenkt. Peter is de directeur van De Eland. Hij is registerveilinghouder-taxateur Kunst, Antiek en Inboedels en heeft een jarenlange ervaring. Een karakteristieke man met peper-en-zout krullen, altijd herkenbaar aan zijn vakkundig geknoopte strikje. "Een bijzondere vondst was het zeker. We komen hier natuurlijk ongelooflijk veel tegen en de richtprijs is altijd een 'calculated risk', gebaseerd op ervaring en de huidige markt. Want ging dit boek voor bijna acht keer de richtprijs van de hand, het omgekeerde kan ook gebeuren. Het hangt af van wat wel of niet in de mode is. Tin en koperwaar is de laatste jaren bijvoorbeeld minder populair. Men heeft gewoon geen zin meer in al dat gepoets. Voor antieke klokken, zoals Friese staartklokken en consoleklokken werden een paar jaar geleden nog duizenden guldens neergeteld. Dat gebeurt nu niet meer, maar dat zul je zelf ook op de veilingavond kunnen concluderen. Het is moeilijk aan sommige verkopers uit te leggen. Die hebben ooit voor hun stuk antiek een enorme prijs betaald en zien de gedroomde winst nu in rook opgaan. Aan de andere kant is alles in het leven een golfbeweging. Ook de spullen die op een veiling langskomen. Dit is de tijd om dat soort artikelen te kopen, omdat het vroeger of later beslist weer meer in de smaak van een groter publiek zal gaan vallen. Als je mij een half jaar de tijd zou geven, zou ik nu voor zo'n 10.000 euro een spraakmakend interieur met prachtig antiek voor je kunnen samenstellen. Maar wat je meer ziet, is dat mensen op dit moment voor een modern, designinterieur gaan, met twee of

drie antieke stukken, die als echte *eyecatcher* worden gebruikt.”

TELEURSTELLING VOORKOMEN
“Je moet als verkoper overigens ook rekening houden met het feit dat er vaak een groot verschil zit tussen realistische en emotionele waarde. Iedereen vindt zijn eigen spullen mooi. Maar vindt de ander dat ook? Het is vaak moeilijk aan verkopers te moeten meedelen dat de veiling uiteindelijk niet zo veel heeft opgeleverd als ze hadden gehoopt. En dan zijn er natuurlijk kosten die ook door ons worden gemaakt, die worden doorberekend aan de verkoper. Een voorbeeld. Wij veilen heel veel zaken uit nalatenschappen, zaken die na de verdeling van een erfenis overblijven. We zien mensen zich dan al snel rijk rekenen en dan kan de teleurstelling nog wel eens groot zijn als blijkt dat de hele inboedel uiteindelijk niet meer dan 300 euro oplevert. Zeker als wij ook het huis voor de familie leeghalen en de zaken sorteren op ‘te veilen’ en ‘naar de kringloop’. Sommige stukken moeten zelfs worden weggegooid. Aan de andere kant hebben we de verkopers ook iets te bieden: onze site wordt per verkoop zo’n 100.000 keer bezocht. Je spullen worden dus door een groot publiek gezien. En als je twee potentiële kopers hebt die tegen elkaar opbieden, dan ben je natuurlijk spekkoper.”

ZIEN, RUIKEN, VOELEN
Voor kopers met verstand van zaken is de veiling een waar walhalla. Wij zwerven er uren rond tijdens één van de vier kijkdagen. Af en toe moeten we echt even bijkomen van alle indrukken. Dat kan in restaurant *Le Tambour* op de vide van het pand. We worden ontzettend hebberig van al dat moois. Zullen we voor dat ene tapijt gaan? Of voor die schenkan uit Kongo? Zochten we niet nog steeds een antieke vijzel voor onze kruiden uit eigen tuin? En wat te denken van die beeldschone kroonluchter, dat ene schilderij en die oude, leren oorstoel? Een aantal zaken strepen we in de catalogus aan, maar er blijft ook veel ongezien. Peter: “Daarom adviseren we kopers altijd eerst eens hun licht op te steken op de site. Daar staan alle items op die tijdens de volgende veilingavonden worden geveild. En kom dan ook zeker langs op een kijkdag. Je moet de zaken die je op het oog hebt echt zien, ruiken en voelen! Een porseleinen kopje kan er zo op het oog prachtig uitzien, écht weten of het onbeschadigd is doe je pas als je je vinger even langs de rand laat glijden. Ben je niet zeker van de kwaliteit van het object, dan kun je nog wel eens voor een teleurstelling komen te staan



en dan heeft ‘de veiling’ het gedaan. Nee, altijd eerst ‘effe checke!’”

DUIDELIJK BIEDEN
Volgens Peter is onkunde en onzorgvuldigheid van kopers ook één van de redenen waarom de veiling niet de goede naam heeft die het verdient. “Ook gaan er nog wel eens verhalen rond over het feit dat je je gestolen inboedel na een inbraak zou terugzien op een veiling. Ik kan met mijn hand op mijn hart verklaren dat hier geen gestolen goederen worden geveild. Wij zijn geen helers. Over het algemeen komt ons materiaal uit boedels, nalatenschappen, faillissementen, liquidaties van handelaren en echtscheidingen. Ook de gedachte dat veilingen alleen maar voor de goed gevulde beurs zou zijn, is onjuist. De gemiddelde prijs van onze items ligt rond de 200 euro. Maar ook als je 50 of 100 euro te besteden hebt, kun je hier echt nog met een leuke koop weggkomen.” En dan is er natuurlijk het hardnekkige verhaal dat als je alleen maar niest of even aan je haar frunnikt, al geboden zou hebben. “Totale onzin! Je moet niet tijdens een veiling naar een kennis boven in het restaurant gaan zitten zwaaien, nee. Maar echt: je moet dui-de-lijk bieden, anders kan het door jou gewenste object zelfs aan je neus voorbijgaan. Echt, dat zijn onzinverhalen’. Maar totaal onvoorbereid op een veiling verschijnen, is dom. Kopers moeten weten waarvoor ze komen en wat ze maximaal voor een object willen betalen. Bij de prijs waarvoor je in de zaal uiteindelijk het door jou gewenste item koopt, moet je nog eens 29% optellen, het zogenaamde opgeld. Koop je dus iets van 100 euro, dan komt daar 29 euro bij, plus 1 euro kavelgeld. Je moet die berekening dus van tevoren in gedachten houden, als je wilt gaan bieden.”

MET EEN DANKWOORD VAN DE PRINS

Maar de beste manier om erachter te komen hoe het allemaal werkt, is door zelf in de zaal gaan zitten. En dat doen we dan ook, een paar dagen later. De verkoopavonden zijn ingedeeld in een aantal categorieën. Zo is er een avond voor juwelen en horloges, een avond voor zilveren gebruiksvoorwerpen, twee avonden voor schilderijen, zelfs een avond voor gevonden voorwerpen op Schiphol en fietsen, een avond voor boeken en prenten, een avond voor meubelen en tapijten, voor verzamelingen en memorabilia en twee avonden voor curiosa. Eén van die laatste twee avonden is *Vivenda* er ook. En ach, het was wel niet de bedoeling, maar toch halen we een veilingnummer, want je weet per slot van rekening maar nooit. Ons nummer

is 881. Dat nummer correspondeert met de centrale computer, waardoor we later op de avond de eventuele aangeschafte items kunnen betalen en een overzichtelijke bon krijgen gepresenteerd. Terwijl wij ons in het restaurant tegoed doen aan een diner, loopt beneden de zaal vol met mensen die nog een laatste blik op de waar willen werpen. De opwinding stijgt, er ontstaat een spannende *buzz* in de zaal, die een uurtje later helemaal vol zit. Peter neemt zijn laatste kop koffie en knoopt nog een keertje zijn strik. Wij werpen nog een blik op het aardige briefje van wijlen Prins Bernhard, waarin hij Peter bedankt voor de 'snorrekop' die hij aangeboden heeft gekregen, een kop en schotel met aan de binnenkant een soort beschermdraad zodat de snor niet in het kopje verdwijnt. Vervolgens dalen we de trap af en gaan in de zaal zitten. *Showtime!*

VLOTTER BIEDEN, MEVROUW!

En daarmee is niets te weinig gezegd, want de uren daarna kunnen omschreven worden als een avondje toptertainment. Direct blijkt wat Peter bedoelt met 'mode', want een Friese stoeltjesklok die een paar jaar geleden tussen de 5.000 en 6.000 euro had opgeleverd, verwisselt nu van eigenaar voor 420 euro. Een comtoise-klok waarvoorheen zo'n 500 tot 600 euro voor zou zijn betaald, levert nu een koopje op: 80 euro. Daar moeten op- en kavelgeld dan natuurlijk nog wel bij worden opgeteld, begrijpen we inmiddels. Een andere klok van een enorm formaat, gaat echter voor de top van de richtprijs weg als twee kopers in de zaal tegen elkaar beginnen op te bieden. Vervolgens gaat een afgrijselijk Bavaria-servies van de hand voor een tientje. Peter maakt er *at* van: "Goh meneer, cadeautje voor uw schoonmoeder? Het is wel érg lelijk, hè? U neemt het zo toch wel mee, hè?" Er wordt een vaas afgehamerd, maar een vrouw steekt – te laat – nog haar hand op. "Dat is te laat mevrouw, vlotter bieden," zegt Peter onverbiddelijk. Een Satsuma theeserviesje levert 20 euro op: "Wat gaat u daar nu mee doen, meneer? Feestje in de straat houden?" Maar daar tegenover staat dat een aantal prachtige bronzen beelden voor ver boven de richtprijs van de hand gaan. We moeten even wennen aan het tempo, want het gaat met een enorme snelheid. Tja, ook de veilingmeester wil voor 12 uur thuis zijn, dus het is zaak dat iedereen bij de les blijft. Als het boven in het restaurant – van waaruit overigens zeer regelmatig geboden wordt – iets té gezellig wordt, wordt er streng ingegrepen: "Feesten na de veiling, alsjeblieft. Het is geen café hier!"



Een meisje van een jaar of acht ziet de kunststof koe wel zitten en trekt de arm van haar vader omhoog...

De emotionele waarde die aan een te veilen object wordt gehecht, kan enorm verschillen van de realistische waarde

DIT MOET U WETEN ALS VERKOPER

- Emotionele waarde is iets anders dan de realistische waarde
- De kosten voor het weghalen van een boedel en het bezemschoon opleveren, worden aan u doorberekend. De artikelen die naar de veiling worden gebracht, zijn verzekerd.
- U kunt artikelen ook zelf inbrengen, dat kan van maandag t/m vrijdag van 9.30 tot 18.00 uur.
- Het veilinghuis maakt foto's die vervolgens gratis op de website worden geplaatst. Twee maanden voor de veiling gaat een mailing naar 80.000 vaste klanten in binnen- en buitenland.
- De prijzen die in een catalogus worden genoemd, zijn een richtprijs. Het wil niet zeggen, dat die prijzen ook gehaald worden.
- Heeft u een kostbaar stuk en wilt u daar een minimum bedrag voor krijgen, stel dan een limiet vast waaronder het niet verkocht mag worden.
- De opbrengst van de verkochte goederen wordt na aftrek van inzend-, eventuele transport- en andere kosten na circa vijf weken aan u overgemaakt.

DIT MOET U WETEN ALS KOPER:

- Een goede voorbereiding is het halve werk. U kunt een voorselectie maken op de website www.deeland.nl
- Bekijk de artikelen die uw interesse hebben altijd goed. Staat het in een vitrine, dan halen medewerkers uw stuk daar graag uit om het goed te kunnen bekijken en betasten.
- Kijk op de veilingavond voordat de veiling begint nog een keer. U heeft daar vijf kwartier de tijd voor.
- Stel van tevoren een maximum prijs vast die u wenst te betalen en ga daar tijdens de veiling niet overheen.
- Bent u op de avond van de veiling verhinderd, dan kunt u schriftelijk bieden of via de site. Als uw bod hoger is dan wat er in de zaal wordt geboden, is het artikel van u.
- Houd rekening met het opgeld (29% van het geboden bedrag), plus 1 euro per item kavelgeld.
- Betaling kan contant, met pin en met Nederlandse Visa-card.
- Tijdens en na de veiling kunt u uw stukken meteen meenemen. Koopt u grote stukken, zorg dan voor vervoer. Thuis laten bezorgen kan ook, maar kost u een extra bedrag. Later ophalen kan ook, maar tot een paar dagen na de veiling.

BEGINNERSFOUTJE...

Als de diaprojector een kunststof koe op het scherm tovert, heeft onze veilingmeester al snel door wat er achterin de zaal gebeurt: een meisje van een jaar of 8, ziet de koe wel zitten en trekt de arm van haar vader omhoog. De koe is voor hen, voor een paar tientjes. "Leuk voor in de tuin." Het hele schouwspel speelt zich af onder het toezien van gerechtsdeurwaarder Syco Paulusma. Nu begrijpen we ook Peters uitspraak van een paar dagen geleden: "Ik wilde altijd naar de toneelacademie want ik wilde conferencier worden. Maar eigenlijk sta ik nu ook op het toneel, dit is ook cabaret!"

Ook wij durven het uiteindelijk aan, al is het maar voor de lol. Een antieke, bronzen vijzel, een beeldje uit Ghana en de terracotta schenkbeke uit Kongo zijn van ons, net als een lot met allerlei Afrikaanse beeldjes. Nu hadden we van tevoren de zaak niet goed op een kijkdag bekeken, dus we zijn heel benieuwd wat er tevoorschijn komt als we na de veiling met ons nummer naar de kassa zijn gelopen, hebben betaald en met onze bon naar de balie lopen waar onze aangeschafte schatten op tafel komen. De vijzel: helemaal oké. De schenkkan: beschadigd, een typisch geval van jammer. Eigen schuld, want er stond een D-tje bij de omschrijving in de catalogus. Oh, betekent dat 'beschadigd'? Niet gezien: beginnersfout. Het lotje Afrikaanse beelden is leuk voor een dagje rommelmarkt en op het beeldje uit Ghana worden we op slag verliefd. Op de bon prijkt de totale schade: 110 euro aan handel, 31,90 euro opgeld en 4 euro kavelgeld. Totaal: 154,90 euro. Als we er later de catalogus nog eens op naslaan, blijkt dat de minimale richtprijzen in totaal op zo'n 450 euro hadden moeten komen. Toch niet slecht voor een beginneling. Daar hebben we dan een dagje uit tijdens een kijkdag voor gehad en een avondje uit tijdens de veiling zelf. Dus weten we: dát gaan we vaker doen! Misschien al in juni, wanneer bij De Eland een ets van Rembrandt onder de hamer komt... ■

Veilinghuis De Eland
Weesperstraat 110, 1112 AP Diemen
Industrieterrein Verrijn Stuart
T 020 623 03 43
F 020 624 34 47
info@deeland.nl
www.deeland.nl

Bent u nieuwsgierig geworden en wilt u zelf een kijkje nemen op de veiling? De kijkdagen voor de volgende veilingavonden zijn van 5 tot en met 8 juni. Geopend van 10.00 tot 17.00 en op donderdag tot 21.00 uur.