

ARTOLIVE: KUNST VOOR IEDEREEN

ILLUSTRATIE RIK TAZELAAR

Hoe breng je als beeldend kunstenaar je werk aan de man? Er is hoop voor de groep die worstelt met deze levensvraag. Kansen volop via de overzichtelijke website van ArtOlive.com. Van der Ploeg wordt op zijn wenken bediend, lager kan de drempel haast niet worden. En de K van Kunst? Dat regelt zichzelf, aldus de makers.

ArtOlive.com is niet het enige internetplatform voor de promotie, verkoop en uitleen van hedendaagse kunst, maar ongetwijfeld een van de grootste en meest sympathieke. Kunstenaars bieden er hun werk aan in de vorm van foto's en wat gegevens als de afmetingen en de prijs. Liefhebbers, zakelijk of particulier, kunnen het werk lenen, leasen of kopen. ArtOlive regelt alle praktische zaken: het contact met de klant, transport, advies, verzekering. De kunstenaar ontvangt 70 procent van het verkoopbedrag bij verkoop en 5 procent daarvan per half jaar bij uitleen. Simpel en direct, geen poespas.

De site is een initiatief van drie jonge ondernemers uit de periferie van het vak. "We zijn geen kenners", vertelt medeoprichter en bedrijfskundige Martijn Allesic aan iedereen die het weten wil. "We zijn liefhebbers. Het idee is voor een deel geboren uit frustratie. Beeldende kunst wordt erg versnipperd aangeboden en de kwaliteit van werk in de gesubsidieerde kunstuitlen is vaak bedroevend. Ik vond het zelf altijd verschrikkelijk moeilijk om iets te vinden dat me aansprak. Dit bleek voor meer mensen zo te zijn. Daarbij voelen sommige mensen ook schroom om een galerie binnen te stappen. Op onze site kunnen ze op hun gemak kijken en vergelijken."

Bruisend

Gemak, vrijblijvendheid en een grote concentratie van werk zijn voor de afnemer aantrekkelijk-

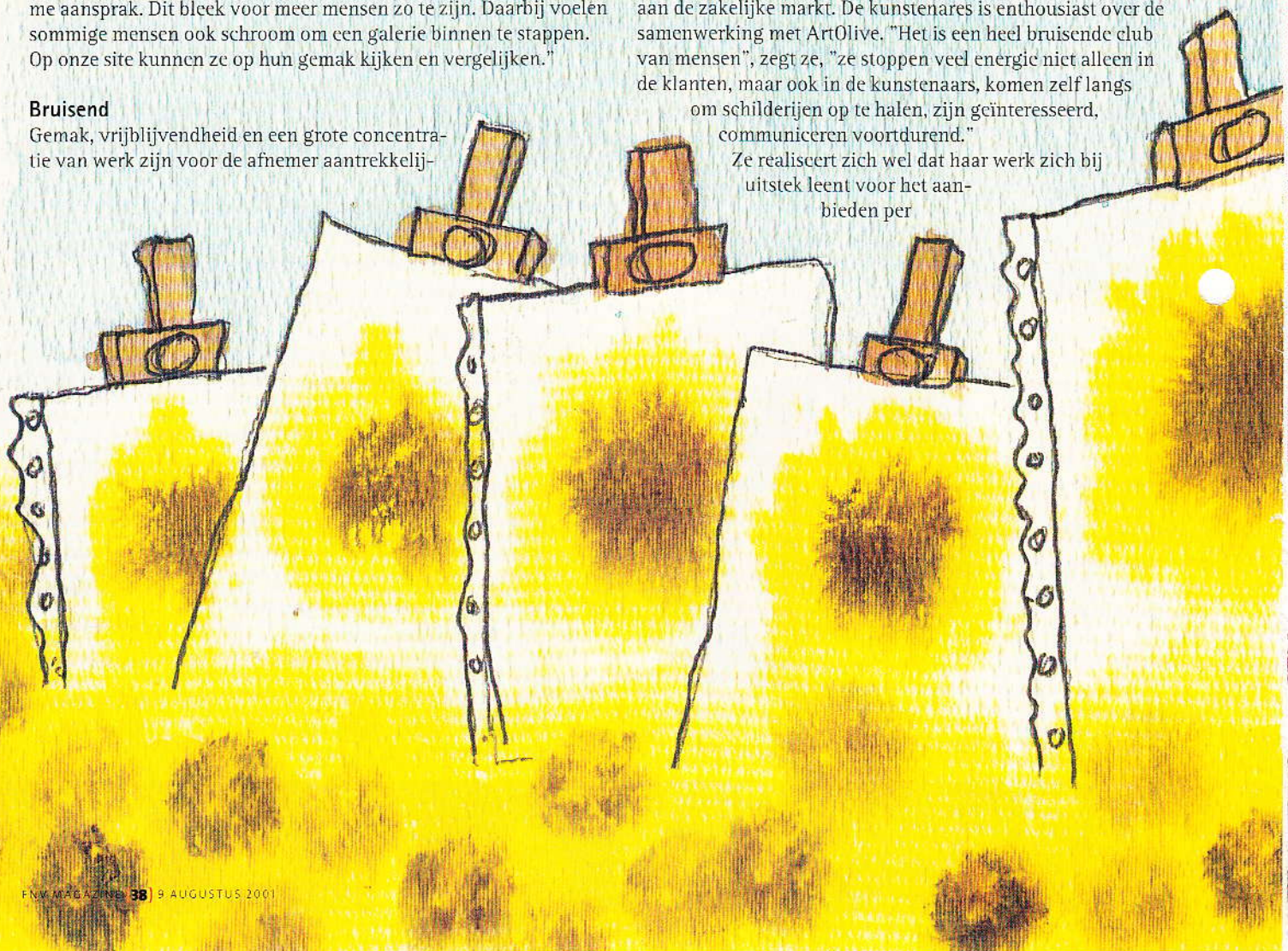
ke ingrediënten gebleken. Martijn Allesic, niet zonder de zorgen en gezonde spanning die elke starter kent, is zeer tevreden. Sinds de officiële opening eind vorig jaar vonden rond de 500 kunstwerken hun weg naar kantoor of huiskamer.

Interessanter vindt FNV KIEM echter de voordelen die de kunstenaar kan boeken bij een on-line expositie. Voorbij zijn de zweterige tochten met de map die zo vaak heilloos bleken, gedaan is het met de ellende van werk dat roemloos verstoof op de overloop, verleden tijd het gedoe met documentatie en retourenveloppen. Het bestormen van de markt is een stuk eenvoudiger geworden. Aanmelding op de site kost niets, het bereik is enorm en de opbrengst bij verkoop zal hoger zijn dan wanneer je het werk via de galerie verkoopt.

Op dit moment worden rond 8000 kunstwerken gepresenteerd door ongeveer 800 kunstenaars. Annelies van Biesbergen is één van hen. Zij maakt figuratieve, kleurrijke schilderijen en objecten. Omdat haar productie vrij groot is, kan ze deze soms in serie verkopen aan de zakelijke markt. De kunstenaar is enthousiast over de samenwerking met ArtOlive. "Het is een heel bruisende club van mensen", zegt ze, "ze stoppen veel energie niet alleen in de klanten, maar ook in de kunstenaars, komen zelf langs om schilderijen op te halen, zijn geïnteresseerd, communiceren voortdurend."

Ze realiseert zich wel dat haar werk zich bij uitstek leent voor het aanbieden per

Zoal



Als je wilt, Rick

beeldscherm. "Kleurrijk doet het goed, dat springt ervan af. Ik kan me voorstellen dat somber werk, heel gedetailleerde schilderijen of zwartwitfoto's veel minder overkomen. Toch raad ik vakgenoten die twijfelen aan om het te proberen. Je verliest er niets mee en je zit nergens aan vast, want je kunt ook elders blijven exposeren."

"Ook voor afnemers is de drempel veel lager door die leenmogelijkheid", zegt kunstenaar Robert Pennekamp. "Valt het tegen, dan kunnen ze het terugsturen. In praktijk gebeurt dit zelden, want in echt is kunst bijna altijd mooier dan op een scherm. Negen van de tien keer wordt een geleend werk uiteindelijk gekocht." Ook Pennekamp ziet zijn zaken vooruit gaan door ArtOlive. "Ik vind het vooral ideaal dat ze alles regelen. Hoeveel tijd en geld ik voorheen kwijt was aan promotie en al die zakelijke aspecten."

JPG formaat

De prijzen van het werk in deze expositie variëren van enkele honderden tot enkele duizenden guldens. Voor 1500 gulden ben je eigenaar van een Jan Cremer of Rob Scholte, maar veel werken zijn goedkoper. Allessie is niet bang voor hobbyisme. Hij

wil met de art-consultants die inmiddels in dienst zijn het aanbod onderverdelen in logische clusters, die tevens moeten voorzien in het onderscheid tussen onbetwiste High Culture en het werk van de betere zondagschilder. Via verfijnde zoekmechanismen kun je snel en eenvoudig bladeren naar het werk van je keuze. Naakt, landschap, kleurig, groot, olieverf, hout, je zegt het maar.

Kunst is voor iedereen, is de filosofie, geheel in de lijn van onze beroemde staatssecretaris. Is het einde van de van de fysieke expositie nabij? De makers van ArtOlive.com denken dat het wel mee zal vallen. Een beeldscherm kent zijn beperkingen, driedimensionaal werk leent zich minder voor de on-line tentoonstelling en er zullen altijd mensen zijn die de verf willen ruiken, de huid van een schilderij willen zien, om een object heen willen lopen. De concurrentie voor galeriehouders is sowieso relatief, want net als andere kunstinstellingen kunnen ook zij werk aanbieden op de site.

Is virtueel exposeren aan de andere kant voor alle kunstenaars weggelegd? De foto's moeten op JPG-formaat worden gemaald. Er zijn ongetwijfeld kunstenaars die van deze term alleen al moedeloos worden. "Het is waar", erkent Martijn, "sommige kunstenaars laten zich afschrikken door de technologie, hoe eenvoudig aanmelding ook is. Een computer met internet-aansluiting is het enige is dat je nodig hebt, want foto's kun je in de copyrette laten inscannen. Ik zeg altijd: een leukere aanleiding om ermee te beginnen, bestaat er niet. Maar wil je het niet zelf doen, dan zijn er altijd mogelijkheden. Vrienden, het internetcafé... desnoods helpen we zelf."

YVONNE VAN OSCH



Meer info: www.artolive.com