

## Antieke Chinese meubelen



# Door het oosten aangeraakt

Sinds de jaren '90 kent Nederland een bescheiden maar stabiele markt voor antieke Chinese meubels. Of het een gedecoreerde kist is uit de regio Shaanxi of een robuuste kast in Ming-stijl, een vleug Azië lijkt in menig Hollands huis helemaal raak. Scheel & Melkonian in het Amsterdamse spiegelkwartier voorziet in méér dan een vleug. Zelfs de Chinezen komen erop af.

Nabij de Spiegelstraat, slagader van kunst- en antiekminnend Amsterdam, toont de winkel van het echtpaar Maaïke Scheel en Varo Melkonian een stijlvolle en avontuurlijke collectie Chinees antiek, verdeeld over drie verdiepingen van een voormalig koetshuis. Kasten tref je er aan, en kisten. Eettafels, lage tafels, wandtafels en kaptafels. Dressoirs, bedden, banken. Ligstoelen van bamboe, vouwstoelen met een zitting van kokoshaar en fauteuils met armleuningen van het zeldzame jichimu, het zogenaamde kippenvleugelhout. Boedha's en scrolls, eeuwenoude doeken beschilderd met portretten van rijke families. Ook gebruiksvoorwerpen wachten met oosterse onverstoortheid op een nieuwe eigenaar, glanzend en gehard van het zweet van



generaties noeste arbeid: gestapelde manden waarin eten werd gestoomd, een rijstcontainer, een juk, een watermand.

'De watermanden zijn erg geliefd,' zegt Varo Melkonian, die vrijwel dagelijks in zijn winkel te vinden is. 'Ze zijn gemaakt van strak geweven riet en bamboe, dat daarna gelakt is. Honderden jaren lang werden ze veel gebruikt in China. De laatste jaren zijn ze moeilijk te vinden.'

#### Redelijke prijzen

Varo Melkonian is gek op zijn spullen. Geboren in Libanon uit Armeense ouders, was hij als kind al geïnteresseerd in wat ook voor hem nog het verre oosten was. In 1998 stapte hij zijn langgekoesterde droom binnen. Hij

verliet Engeland en de kledinghandel waar hij in werkte en begon met zijn Nederlandse vrouw de winkel in hartje Amsterdam.

'Er waren toen al heel wat mensen die hetzelfde deden,' zegt Maaïke Scheel, die als KLM-stewardess een bescheidener rol heeft in het bedrijf. 'We begonnen destijds met alleen zeer hoogwaardige meubels en overeenkomstige prijzen. Maar in Nederland is daar te weinig markt voor.' Varo: 'Een kast van 6000 euro vinden mensen te duur. Prijzen voor de kasten die we nu verkopen variëren van 650 euro tot 2.500, met enkele uitschieters tot 5.000 euro. Sommige stukken zijn voor iedereen te betalen. Een antieke watermand voor 125 euro, dat is heel redelijk.'

'Onze klanten? Dat zijn denk ik vooral Amsterdammers en toeristen. Vaak zijn het mensen die zelf in China zijn geweest. Voor sommigen is het een uitdaging om de Aziatische stijl te combineren met Europese smaken. Met de stukken die wij verkopen gaat dat goed, dat zijn met name de eerlijke, stevige stukken van de Mingstijl, gemaakt in de achttiende en negentiende eeuw.'

'We hebben ook een service die het kopen minder riskant maakt. Je mag hier eerder gekochte meubels inruilen voor andere. Zijn die goedkoper, dan krijg je een tegoed. Voor veel mensen is dat een heel comfortabel idee. En ikzelf vind het altijd geweldig om mijn oude spullen weer terug te

zien.' Negen van de tien klanten weten wat goed is, merkt Varo. Of daar veel studie aan vooraf moet gaan? 'Je leert het terwijl je ermee bezig bent. Als we klanten iets aan zouden moeten raden, zou dat zijn: vergelijk prijzen en kwaliteiten voor je iets koopt en koop niet teveel stukken tegelijk, kijk eerst hoe het staat.' Maaïke: 'En koop alleen wat je écht mooi vindt. Het mag best een investering zijn, maar je moet het óók mooi vinden.'



#### Op avontuur

Dit laatste is ook Varo's credo op inkooptocht in China. Een stuk dat hem-

zelf niet bevat, komt de winkel niet in. 'Op bestelling, nou vooruit, maar dan moet de klant wel een voorschot betalen.' Het inkopen zelf is een verhaal apart. Je kunt het gerust een avontuur noemen. Twee tot vier keer per jaar pakt Varo er het vliegtuig voor naar Peking. Samen met zijn agent, een steun en toeverlaat mede vanwege de taal, zoekt hij vervolgens de groothandels op in kleinere plaatsen. Varo: 'Dit zijn de groothandels die verkopen aan groothandels in grote steden, zij worden rechtstreeks bevoorrad door lokale handelaars.'

'Die zogenaamde plattelandsgroothandelaars verkopen meestal hun spullen uit huis vandaan. Ze wonen er, eten er, hebben er hun tuin. Kippen en varkens rennen er rond. Er is veel armoede, maar op een of andere manier redden ze zich, want ze verspillen niets en verkopen alles wat er te verkopen is. Je moet dus ook niet gek opkijken als je plotseling het bed van de verkoper blijkt te hebben gekocht, of een pan waarin dezelfde dag nog gekookt is.'

'Andere verrassingen? Soms komen we in magazijnen om spullen te bekijken en blijkt er geen licht te zijn. Dan krijg je een zaklantaarn mee, maar die werkt weer niet langer dan enkele minuten. Snel beslissen is in zo'n geval belangrijk. Meestal vertrouw je op je gevoel. Je maakt weleens fouten, ja. Soms blijken spullen achteraf minder mooi te zijn dan je aanvankelijk dacht. Je ziet ineens beschadigingen of slechte lak.'

Maaïke: 'Het ergste dat we op dit gebied mee hebben gemaakt is dat we een terracotta paard uit de Han-periode dachten te hebben gekocht en alleen het hoofd origineel bleek te zijn. Uit een officiële proef was dit niet gebleken, de restaurator ontdekte het. Wat we toen hebben gedaan? Alleen het hoofd verkocht. Maar dat heeft ons wel duizenden euro's gekost. Dat specialisme laten we nu aan anderen over.'

#### Focus

Alles wat Varo inkoopt, vaak tot wel 150 stuks van twintig verschillende plaatsen, gaat vóór verscheping eerst naar een Chinese fabriek ter controle. 'Als er iets gerepareerd moet worden of opnieuw gelakt,' zegt hij, 'dan doen ze dat daar. Zij kennen de spullen, ze weten welk hout ze nodig hebben en waar ze het kun-

nen krijgen, al wordt dat steeds moeilijker als het om zeldzame houtsoorten gaat. Daarbij zijn zij natuurlijk veel goedkoper dan de Hollandse meubelmakers.'

Scheel & Melkonian verkocht de laatste jaren veel meubelen uit Shanxi, de regio ten zuidoosten van Peking in het noordelijk deel van China. 'Wij houden vooral van de rode, gelakte meubelen uit die regio,' zegt Varo, 'maar alleen als ze origineel zijn, want geres-toureerd zien ze er niet meer goed uit.'

Voor sommige meubelen geldt het tegendeel: het moderne sluitwerk van donker metaal op achttiende en negentiende kasten in Ming-stijl lijkt soms beter bij het hout of de lak te passen dan het oorspronkelijke koper of de nagemaakte variant. De reden waarom het originele koper haast overal verdwenen is? Het metaal werd tijdens de Culturele Revolutie omgesmolten om praktischer doelen te dienen.

In de toekomst willen Varo en Maaïke hun focus uitbreiden en ook naar Shanghai, Hongkong en Macao reizen aan de oost- en

zuidoostkust van China. 'De stijl is daar minder robuust, meer gepolijst. Sommige klanten houden daarvan. We zijn van plan onze collectie te vergroten en verbreden om ook aan andere winkels te kunnen leveren. We weten van welke groothandels zij nu kopen en denken dat wij betere kwaliteit kunnen bieden voor hetzelfde geld.'

Dringt de tijd? De economie van China groeit als geen andere en vermogende Chinezen raken, nu de strijd om het dagelijks bestaan is geluwd, weer betrokken bij de eigen historie en het nationaal cultuurgoed. Wat decennia-lang aan schoonheid

nauwelijks werd opgemerkt, staat nu in vol licht. Maaïke Scheel en Varo Melkonian merken het in de winkel. Mensen komen er zelfs uit Peking voor Chinees antiek.

Yvonne van Osch

