

HET DOOG VAN DE MEESTER

'Wie zonen heeft, heeft de toekomst', luidt een Bijbelse wijsheid. Dat ging zeker op voor Evert Douwes II, in 1770 stichter van een kunstfirma die zou uitgroeien tot oudste familiebedrijf ter wereld in die branche. Tweeënhalve eeuw later staan de achtste en negende generatie aan het hoofd van Douwes Fine Art.

Tekst OLIVIER VAN KUYEN Beeld MAURITS GIESEN

‘Wij zien ook die slechte Van Goyen of matige Teniers, waardoor je een beter beeld krijgt van de kunstenaar’

‘**D**at we onze zoon Evert noemden moet je niet zien als een opdracht aan hem om ook in het familiebedrijf te stappen’, zegt **Evert Douwes VIII** (68). ‘We hebben altijd gezegd dat de kinderen de vrijheid moeten hebben om hun eigen keuzes te maken. Daarom heet hij Evert-Anthony, zodat hij ook een ander pad kon kiezen, los van de naam Evert.’ Indien de jongste telg had besloten zijn heil elders te zoeken, zouden ze een familiebeeraad hebben belegd. Evert: ‘Dan was er een rondvraag gehouden onder de neven en nichten wie er interesse zou hebben om in het bedrijf te komen. Of misschien had iemand van de koude kant dat gewild, maar het liefst natuurlijk wel samen met een Douwes. We hebben in elk geval geen streng familiestatuuut waarin dit soort dingen is geregeld.’

Maar gelukkig kroop het bloed wel degelijk waar het gaan kon en besloot **Evert-Anthony Douwes** (29) om na zijn studie aan Nyenrode voor het familiebedrijf te gaan werken. Op een prominente plek in het kantoor van vader en zoon Douwes staat een foto van het moment dat Evert-Anthony

dit vertelt aan zijn geëmotioneerde grootvader **Evert Douwes VII** (1928-2019). Verder werkt zijn oom **Erick Douwes** (65) bij Douwes Fine Art als hoofd van het restauratieatelier, eveneens een familietraditie die eeuwen teruggaat. Tot 1770 om precies te zijn. Da’s nog verder dan de kunsthandel, die ‘pas’ in 1805 startte. Evert: ‘Erick is door mijn vader opgeleid in het restaureren. Hij is daar heel bekwaam in. Mijn vader was iemand die heel graag de achtergronden kende. Door die restauraties heeft hij veel praktijkkennis opgedaan die de gemiddelde kunsthistoricus of museumdirecteur niet heeft. Tijdens de handel doen we veel onderzoek en doordat wij het handschrift van de kunstenaar kunnen blootleggen, hebben we een voordeel ten opzichte van collega’s.’ Vanuit zijn kantoor wijst hij naar het Dreesmann-museum aan de overkant, waar hij kunstgeschiedenis studeerde. Dat junior dat niet deed ziet hij niet als een belemmering. ‘Bij die studie leer je de topstukken kennen die je in een museum ziet. Maar wij

zien ook die slechte Van Goyen of die matige Teniers, waardoor je een veel beter beeld krijgt van de kunstenaar. In de praktijk leer je het gewoon het beste.’

CULTURELE DRIEHOEK

Douwes is net zo verbonden met Amsterdam als Vermeer met Delft. De verschillende generaties hadden hun hoofdkwartier op markante plekken. Tot 2017 zaten alle takken bij elkaar in een pand aan de Stadhouderskade, naast het Rijksmuseum. ‘Toeristen kwamen met rugzakken binnen omdat ze dachten dat het Rijksmuseum bij ons begon’, grijnst Evert. Nu zitten ze een paar honderd meter verderop in de Johannes Vermeerstraat, met uitzicht op het Museumplein. ‘Eigenlijk een betere plek, midden in de culturele driehoek Rijks, Stedelijk en Van Gogh Museum.’ In het statige pand hangen de muren vol oude meesters, zoals een fraaie Jan van Goyen uit de zeventiende eeuw die ruim twee ton moet opbrengen, mooie bloemstillevens van 450 jaar oud en een prachtige collectie Rembrandt-

etsen, geheel de uwe voor een prijs tussen de 20.000 en 40.000 euro. Junior kan er gepassioneerd over vertellen. Verderop in de gang schilderijen uit de sovjettijd, een passie van senior waarmee hij sinds de jaren tachtig naam maakt. De pandemie noopt nu tot een andere werkwijze. Normaliter staat de familie Douwes op kunstbeurzen als Tefaf, Pan Amsterdam en Art Breda, evenementen waarvan ze mede aan de wieg stonden en die nu niet doorgaan. ‘We hebben van de gelegenheid gebruikgemaakt om onze website te vernieuwen’, zegt Evert-Anthony. ‘Ook doen we mee aan onlinebeurzen, zoals Art City, waarbij je een wereldwijd publiek bereikt met nieuwe klanten. Het oriëntatieproces is makkelijker: ze kunnen online kijken wat we in huis hebben en als ze echt geïnteresseerd zijn, komen ze langs. Het aantal aanvragen is opvallend gestegen.’ De laatste beurs waar Douwes stond was de Brafa in Brussel, in januari 2020. Evert: ‘Er zijn wel plannen om vanaf september weer open te gaan, maar hoe kun je nou in een maand vijf beurzen organiseren? Wat we nu ook wel doen is met 25 schilderijen



in een busje bij mensen thuis langsgaan, zodat ze die daar kunnen bekijken. Dat werkt wel.’ Dankzij die noodoplossingen blijft de omzet redelijk stabiel, verzekert hij. Een blik in de boeken levert geen spectaculaire getallen op, al is het coronavrije 2019 het laatste referentiepunt.

Hoewel Douwes een van de stichters van Tefaf in Maastricht is, was het bedrijf tijdens de laatste editie niet meer aanwezig. ‘Tefaf kijkt nu naar handelaren die gespecialiseerd zijn in een specifiek gebied. Als die daar dan drie kunstwerken van hebben, is het wel genoeg’, stelt Evert vast. ‘Wij hebben vijf eeuwen schilderkunst en zijn daardoor heel breed georiënteerd. Dat past niet in die nieuwe visie.’ Een visie die hem maar matig bevalt. ‘Tefaf moet niet te snobistisch worden. Als familiebedrijf willen we uitstralen dat kunst bereikbaar moet zijn voor iedereen. Wij hebben objecten van 1500 euro, maar ook van anderhalf miljoen.’ Evert-Anthony: ‘We kunnen er natuurlijk met alleen oude meesters gaan staan, maar wij willen laten zien wat voor mooie dingen we nog meer hebben.’ Spijt van zijn afwezigheid

HISTORIE VAN EEN KUNSTHANDEL

Douwes Fine Art vindt zijn oorsprong in 1770 als Evert Douwes II (1708) een restauratieatelier overneemt, een kernactiviteit die nog altijd een belangrijk onderdeel van het bedrijf is. Kleinzoon Hendrik Douwes (1784) bouwt de handel in kunst uit en registreert de naam Douwes Fine Art in 1805. In het interbellum opent Evert Douwes VI (1888) de eerste Londense vestiging en na de Tweede Wereldoorlog neemt Evert VII het stokje over van zijn vader, nadat het bedrijf flinke klappen heeft opgelopen door de bezetting en de gevolgen daarvan voor de kunstwereld. In 1975 staat hij aan de basis van Tefaf in Maastricht en later ook Pan Amsterdam. Zijn zoon Evert VIII (1953) voegt in 1979 een vestiging in Londen toe aan de onderneming en later een in Hongkong. Hij is de huidige directeur en heeft samen met zijn zoon Evert-Anthony (1992) de dagelijkse leiding.

heeft hij niet. 'Uiteindelijk pakte het goed uit voor ons, aangezien de Tefaf halverwege moest worden afgebroken vanwege de uitbraak van de pandemie.'

CHEQUEBOEKJE

Snobisme mag geen drijfveer zijn, hobbyïsme evenmin. 'Soms zie je dat een potentiële koper een werk totaal niet begrijpt en dan laat je het gesprek zo lopen dat hij bij een ander werk uitkomt, waar hij wel wat mee heeft', vertelt Evert-Anthony. Evert komt met een anekdote: 'Ik kan me een moment herinneren, toen we nog op het Rokin zaten, dat er een man binnenkwam die zijn chequeboekje uit zijn zak haalde, een bedrag van 100.000 gulden invulde en zei: "Deze cheque is voor u. Wat vindt u dat ik daarvan moet kopen?" Dan ga je vragen stellen: wat vindt u mooi, wat hebt u thuis hangen? Maar daar gaf hij niet echt een antwoord op. Vervolgens vraag je wat hij interessant vindt: een stilleven misschien, of een marine? Naarmate ik doorvroeg realiseerde hij zich wat een rare vraag hij had gesteld. Hij had nog nooit stilgestaan bij wat hij nou eigenlijk mooi vond. Ik heb hem zijn cheque teruggegeven met de opdracht er nog eens rustig over na te denken. Ik heb hem nooit meer teruggezien.' Hoe anders is de kunstwereld nu ten opzichte van de tijd dat senior nog een jochie was? 'In de tijd van mijn vader namen mensen veel meer de tijd om naar kunst

te kijken', weet Evert nog. 'Soms duurde een afspraak wel twee of drie uur en keken klanten naar vijftien schilderijen, waarna ze misschien met één stuk de deur uit gingen. Die rust is er niet meer.' Ook de mentaliteit onder bedrijfsopvolgers zag hij veranderen. 'Veel mensen van mijn leeftijd, die de derde of vierde generatie van een bedrijf vormden, gingen ineens aandelen verkopen. Zij bedachten dat ze via een schermpje leuk konden beleggen van het geld dat het familiebedrijf opleverde en waren minder geïnteresseerd om net als hun voorgangers door te gaan met verzamelen.' Ja, de wereld is veranderd, stelt Evert vast, niet in de laatste plaats de kunstwereld. 'De veilinghuizen werden veel actiever en dankzij het internet horen we nu veel sneller over nieuwe ontdekkingen, of het nou in Japan is of hier.'

Dat was in de tijd van zijn grootvader echt wel anders, beseft Evert-Anthony. 'Vroeger werden alle veilingen in een land binnen één maand georganiseerd. Mijn opa zat de ene maand in Duitsland en de volgende in

Londen. Toen telde het nog dat hij een expert was, want hij herkende werken, zag wanneer iets een Van Ruisdael was. Nu kunnen veel experts in de wereld dat ook doordat alles online staat.'

VALSE VERMEER

Nog steeds mag de familie zich graag op de borst kloppen vanwege haar vak-kennis. 'Onze expertise is uniek doordat we dat restauratieatelier hebben en een enorme bibliotheek met eigen research', zegt Evert. 'Collega's moeten naar het RKD (Rijksbureau voor Kunsthistorische Documentatie, red.) in Den Haag voor onderzoek en komen bij ons terecht voor restauraties. Het aardige is dat velen de afgelopen twintig jaar dachten dat ze het wel alleen afkonden door op internet te kijken, maar nu blijkt dat onze kennis onmisbaar is om de juiste keuzes te maken bij aankopen. Ik noem het voorbeeld van een man die aan de keukentafel met een veilingcatalogus ongezien een schilderij bestelde omdat zijn vrouw het

'Soms laat je het gesprek zo lopen dat een klant bij een ander werk uitkomt waar hij wel wat mee heeft'





‘Wij verzamelen 24 uur per dag informatie en hebben gegevens in de bibliotheek die niemand heeft’

leuk vond. Vervolgens bleek dat het veel groter en donkerder was dan hij op basis van de foto dacht. De volgende keer denkt hij wel twee keer na en komt dan hopelijk bij ons. Mensen vinden het soms raar dat we een factuur sturen voor het advies om iets níet te kopen, maar expertise kost geld en wij hebben hun dan kosten bespaard. Wij zijn 24 uur per dag bezig informatie te verzamelen en hebben gegevens in onze bibliotheek die niemand anders heeft.’

Bij Douwes deinen ze er niet voor terug om hun eeuwenoude expertise te koppelen aan hypermoderne technologie. In samenwerking met het Zwijndrechtse IT-bedrijf V-ID werd een blockchain gebruikt om de eerste ets van Rembrandt te valideren. Gezien de vele vervalsingen die in omloop zijn zorgt zulke validatie er mede voor dat de authenticiteit van de etsen kan worden gewaarborgd. Overigens was het dankzij de opa van Evert dat meestersvervalser **Han van Meegeren** kon worden ontmaskerd. Museum Boijmans Van Beuningen kocht in 1937 een werk aan waarvan iedereen overtuigd was dat het een echte Vermeer betrof. Groot-

vader Douwes had echter zijn twijfels. Bij het proces tegen Van Meegeren in 1945 bleek hoe hij te werk ging. Hij gebruikte originele doeken uit de tijd van zijn vervalsingen, die hij overschilderde. Tien jaar eerder had hij zo van Douwes een zeventiende-eeuws doek gekocht als basis voor zijn Vermeer. Douwes herkende het originele werk dat dankzij nieuwe technieken onder de vervalsing tevoorschijn kwam en zo kwam de fraude van Van Meegeren uit.

SEXY SIX

De familie Douwes opereert redelijk onder de radar en voelt niets voor de exposure van Rembrandt-ontdekker **Jan Six**, die regelmatig in talkshows aanschuift om zijn ontdekkingen voor het voetlicht te brengen. ‘Onze werkwijze is heel anders’, zegt Evert. ‘Het is knap hoe hij via de media zijn verhaal kwijt kan, maar dat verhaal is altijd incompleet en geeft soms een verkeerd beeld van wat we doen. Er worden uit de losse pols waardebeoordelingen genoemd bij bijvoorbeeld zo’n Rembrandt, gebaseerd op vorige veilingopbrengsten, terwijl het veel complexer in elkaar zit. Elk stuk is simpelweg uniek. Misschien is het wel een afgesneden paneel, of deels overschilderd, of wellicht hebben meer kunstenaars eraan gewerkt. Zo’n toeschrijving kan jaren duren.’

Taxateurs kunnen er ook wat van. ‘Die gebruiken referentiemateriaal van een veiling om een waarde te bepalen, maar er speelt veel meer mee. Wat was de kwaliteit van de eerder geveilde werken? Bij welk veilinghuis en in welk land zijn ze geveild? Hoe deden werken van die kunstenaar het op dat moment in de markt? Uit welke periode stamt het werk en wat is het tijdloze belang van de kunstenaar? Ook daar zitten golfbewegingen in. Het is sexy om op tv met bedragen te strooien, maar zo werkt het niet in de praktijk.’ Nee, het draait om kennis van zaken en gedegen onderzoek. ‘Jij hebt een heel goed oog’, zegt Evert trots tegen zijn zoon. Dat zit in de genen, want beiden deden al op jonge leeftijd interessante ontdekkingen. ‘Toen ik in

Parijs zat om de Frits Lugt-collectie (een bekende kunstverzameling, red.) te bestuderen bij het Institut Néerlandais, ging ik elke dag in galerieën en van die bric-à-brac-zaakjes kijken in de hoop dat daar iets te ontdekken was’, vertelt Evert. ‘Zo kwam ik een schilderijtje tegen waarvan ik dacht het een David Teniers was, wat ook zo bleek te zijn. Het leverde me een commissie op waarmee ik de maanden dat ik daar studeerde terugverdiende.’

Evert-Anthony herhaalde het trucje toen hij met zijn ouders op vakantie was in Argentinië. ‘In een overvolle winkel zag ik een ets hangen waarvan ik dacht dat het er weleens een van Rembrandt zou kunnen zijn. Gelukkig kon mijn vader snel vaststellen dat het papier zeventiende-eeuws was. Maar ja, op het moment dat een Europeaan in zo’n winkel op een werk is gefocust, gaat in het hoofd van de handelaar de prijs al omhoog. We hebben het gekocht en het bleek inderdaad een echte Rembrandt-ets.’ Een scherp oog dus, getraind door zijn vader én grootvader, die bij een taxatie een

heleboel voorbeelden erbij pakte en liet zien hoe Evert-Anthony moest kijken en waarop hij moest letten.

PRACHTIGE SIGNATUUR

De Douwessen zijn soms zelfs veilinghuizen te slim af. Evert: ‘Dan hebben ze niet door wat er in hun aanbod zit. Zo kocht ik ooit een schilderij bij Sotheby’s in Londen waarvan ik vermoedde dat het een hele mooie Wouwerman kon zijn, maar het was niet gesigneerd. Ik bekeek de achterkant en het viel me op dat een flink stuk van het geschilderde doek was omgeklapt op het spieraam. Bij onze restauratieafdeling haalden we het schilderij uit de lijst en van het spieraam en wat zagen we op het omgeklapte deel? De prachtige signatuur van Philips Wouwerman en het jaartal 1649. Er is maar een handjevol gedateerde werken van hem bekend. Uiteindelijk hebben we het op een beurs in New York verkocht voor 150.000 dollar, een realistische prijs, terwijl we het bij Sotheby’s hadden gekocht voor 7000 pond.’

Nog erger dan de eerdergenoemde snobs en hobbyisten zijn de opportunisten. Vader en zoon Douwes verbazen zich over de onserieuze kopers, zoals zij ze noemen. Onder hen adviseurs van oliesjeiks en oligarchen die net als hun opdrachtgevers niet met verdieping bezig zijn, maar louter met het feit dat een werk 'leuk' of duur is. 'We zien steeds minder echte verzamelaars en veel meer opportunisten', verzucht Evert. 'Soms hoop je dat ze langzaamaan een passie ontwikkelen voor een werk en er meer van willen weten. Dat ze uiteindelijk toch verzamelaar worden. Een mooi voorbeeld daarvan is de oude **Willem Dreemann**, die met de hulp van mijn grootvader en overgrootvader de mooiste collectie Amsterdamgezichten bij elkaar heeft gespaard.' Evert-Anthony vult aan: 'We houden hier netwerkdiners waarbij mensen tussen de werken zitten te eten en intussen vertellen wij daar dan iets over. Soms slaat dat aan. Zo kwam er ooit iemand langs die we vertelden over de Rembrandt-etsen. Hij hoorde het verhaal aan en kocht zijn eerste ets. Daarna is hij zo enthousiast geworden dat hij nu de grootste collectie van Nederland heeft.'

Is de oude garde uit de Quote 500 vaak nog afkomstig uit families waarin kunstcollecties van generatie op generatie worden doorgegeven, er zijn maar weinig jongere leden uit onze rijkenlijst die hun weg naar Douwes weten te vinden. Blijkbaar gaat hun voorkeur uit naar auto's en huizen om het zuurverdiende geld

op stuk te slaan. Dat is best weleens frustrerend, vindt Evert. 'Je weet dat ze veel geld hebben, maar dat geven ze dan uit aan dingen waar ze later spijt van krijgen. Terwijl ze voor de helft van dat geld een mooi, tijdloos schilderij kunnen kopen. Maar ja, het is vaak een gebrek aan kennis of smaak.' Wanneer mensen zich vertwijfeld afvragen waarom ze een vermogen zouden uitgeven aan een schilderij, terwijl ze voor een paar tientjes een kopie in huis kunnen halen, probeert Evert-Anthony hen als volgt te overtuigen: 'Je kunt zo'n schilderij vergelijken met een heel bekende hit, bijvoorbeeld *Satisfaction* van The Rolling Stones. Jij bent dan de enige die dat nummer heeft; het is van jou en van niemand anders. Alleen jij kunt ervan genieten. En als je moet kiezen tussen de echte Rolling Stones die het nummer voor je spelen of een coverband: waarvoor zou je dan meer betalen? Dat is het verschil tussen een reproductie en een echt schilderij.' Gelukkig hebben de afgelopen jaren best nog een paar jonge rijken kunst gekocht bij Douwes. 'Het mooie is dat je hen dan kunt

begeleiden en meenemen in het verzamelen', vertelt Evert. 'Het gaat erom dat ze er zo veel lol in krijgen dat ze ermee doorgaan. Het zou mooi zijn als ook **Lionel Messi** bij ons aanklopt om een paar kunstwerken te kopen, maar die kans is klein.'

BRAAKLIGGEND TERREIN

Nog zo'n droom – maar iets concreter – is een vestiging in de Verenigde Staten. Evert: 'Daar zien ze door de relatief korte geschiedenis van het land de romantiek van een oude meester wel in. Zo'n schilderij is ouder dan hun land. Amerika is natuurlijk een grote markt, met veel geld. Een Rembrandt-ets voor 40.000 dollar willen ze meteen hebben. Mensen zijn daar in verkeerde handen. Ze kopen voor zo'n bedrag een ets en die blijkt dan een negentiende-eeuwse kopie te zijn. Dat weet niemand daar.' Een braakliggend terrein dat volgens Evert-Anthony wel wat Douwes-expertise kan gebruiken. 'We gaan kijken of we daar aan wat beurzen kunnen meedoen, als volgende stap.' •

'Het is knap hoe Jan Six via de media zijn verhaal kwijt kan, maar dat verhaal is altijd incompleet'

