

A photograph of two men, Paul de Sauvage and Jean-Pol Clément, standing in front of a large, dark-framed painting. Paul de Sauvage, on the left, is wearing a dark suit, a light blue shirt, and a blue patterned tie. Jean-Pol Clément, on the right, is wearing a brown zip-up sweater over a light-colored shirt. The painting behind them depicts a young child with curly hair.

Veilinghuis ROPS

Veilinghuis Rops bestaat 25 jaar. Jaarlijks gaan er 40.000 lots uit inboedels onder de hamer bij het Naamse bedrijf. Schaalvergroting lonkt: eind 2015 verhuist Rops naar een gloednieuw pand. "We zijn ambitieus, maar we willen de gezellige sfeer van ons veilinghuis bewaren."

TEKST: **THIJS DEMEULEMEESTER** PORTRETFOTO'S: **TOM VAN NUFFEL**

Dit jaar is het precies een kwarteeuw geleden dat veilinghuis Rops opgericht werd door de families Sateur en de Sauvage. Alles begon met de overname van een klein verkoopszaaltje achter het station in Namen. "Op onze eerste veiling verkochten we voor omgerekend 7.000 euro. Een succes noemden we dat toen," lacht gedelegeerd bestuurder Paul de Sauvage. Met zijn familiebedrijf Actibel is hij zeer actief in vastgoed en bij veilinghuis Rops. Zijn broer Benoît heeft de dagelijkse leiding van het veilinghuis. Het team wordt verder aangevuld met onder meer de ervaren expert Charles Alexandre en coördinator Jean-Pol Clément. "Weet je wat essentieel is in ons vak? De passie voor kunst en antiek," zegt de Sauvage. "Als je die niet voelt, dan ben je hier

niet op de juiste plaats. Een veiling is de sameloop van twee elementen die intrinsiek niks met elkaar te maken hebben: kunst en geld. Expertise en marktwaarde brengen wij op een zo transparant mogelijke manier samen."

Verhuizing

Voor hun 25e verjaardag heeft Rops een primeur in petto: ze zijn in vergevorderde onderhandelingen voor een verhuizing naar een nieuwe stek, dicht bij één van de invalswegen aan de rand van Namen. De opening zal eind 2015 plaatsvinden. "Een verhuizing drong zich op," zegt beheerder Jean-Pol Clément. "De ruimtes begonnen wat klein te worden. De veilingen volgden elkaar zo snel op, dat de stukken van de vorige veilingen soms nog niet allemaal weg waren als de nieuwe

boven
Paul de Sauvage (links) en Jean-Pol Clément (rechts).

binnen kwamen. Een soort "fileprobleem", zeg maar. Soms moesten we zelfs inboedels weigeren omdat we geen plaats meer hadden voor opslag. Dat was niet meer houdbaar. Jaarlijks veilt Rops 40.000 lots. Dat is erg veel. Op onze huidige locatie hebben we met dat volume een plafond bereikt. Veel grote stukken vergen ook een complexe logistiek: verhuizen, uit elkaar halen, monteren, fotograferen en leveren. Op de nieuwe locatie moet de logistiek en opslag veel sneller kunnen gaan."

Pareltjes

De doorstart op de nieuwe locatie is gepland voor eind volgend jaar. Maar grote veranderingen in het veilingprogramma zijn er voorlopig niet. "Misschien doen we wel eens een thema-veiling met wijn of zilverwerk. Maar we willen vooral een huis blijven, dat bekend staat om zijn inboedelveilingen. We verkopen al het materiaal 'dans son jus': spullen die vers en ongesorteerd van faillissementen of erfenissen komen. Dat is de charme van Rops. We werken niet zoveel met de handel. En als er al eens handelaren spullen binnenbrengen, dan zijn dat eigenlijk ook opkopers die hun inboedels zoals het is bij ons inbrengen. Op voorwaarde dat hun limiet niet absurd hoog ligt. Sommigen hebben zelfs geen antiekzaak meer. Zij werken uitsluitend met ons samen. En hun materiaal is ook 'in zijn originele jus'." Expert Charles Alexandre: "In die mix van objecten en antiquiteiten zitten soms decoratieve stukken van weinig waarde, maar evengoed mooie stukken die wat meer waard zijn. Momenteel doen design en aziatica het heel erg goed. Je verkoopt nu makkelijker een jaren '60 stoeltje dan een doorsnee 18e-eeuwse fauteuil. Design is het nieuwe antiek. Hoelang die hype of die van het Chinese porselein nog zal duren, weet ik niet. Maar als de opwaartse spiraal stopt, dan kan de markt snel in elkaar storten. Eén ding geldt voor alle markten, in de mode of niet: topkwaliteit behaalt altijd een hoge prijs."

Toekomstmuziek

Veilinghuis Rops is wel provinciaal qua inslag, maar het is wel het grootste veilinghuis van de

"Een veiling is de samenvoeging van twee elementen die intrinsiek niks met elkaar te maken hebben: kunst en geld. Expertise en marktwaarde brengen wij op een zo transparant mogelijke manier samen."



rechtsboven Plaat voor pagina 38 van het album 'De zaak zonnebloem' en tekening voor diezelfde pagina. Schets in potlood op kalkpapier. Afmeting 359,5 x 519 mm. Verkocht voor € 220.000.

rechtsmidden Tekening van pagina 26 van het album 'Vlucht 714 naar Sydney', gemaakt door Hergé in 1967. Afmetingen 363 x 510 mm. Schets in potlood op kalkpapier. Zeer goede staat. Verkocht voor € 34.000.

rechtsonder Plaat voor pagina 3 van het album 'De juwelen van Castafiore' en tekening van diezelfde pagina. Plaat met schets Chinese inkt op kalkpapier, afmeting 356 x 479,5 mm. Verkocht voor € 250.000.



uiterst boven
Paar Chinese vazen met keizerlijk decor, hoogte 58 cm.
Verkocht voor € 30.000.

boven
Boedha, hoogte 18 cm. Verkocht voor € 24.000.

regio. Dankzij de no-nonsense aanpak van het familiebedrijf kan het bovendien op veel sympathie rekenen van kopers en verkopers. De gezellige sfeer en het behulpzame personeel zorgen ervoor dat kopers en verkopers er zich thuis voelen. "Dat aspect wil ik zeker koesteren," zegt de Sauvage. "Ik ben ambitieus voor de toekomst, maar de gemoedelijke, regionale sfeer wil ik hier zeker houden. Ook na de verhuizing."

Net zoals elk veilinghuis denkt Rops hardop na over de toekomst van het vak, nu het internet duidelijk zijn stempel heeft gedrukt op de veilingwereld en kunsthandel. Zal Rops in de toekomst nog een traditionele veilingzaal hebben? Of gebeurt alles virtueel en online? Heeft een inboedelveilinghuis grote concurrentie van sites als eBay of 2dehands.be of marktplaats? Jean-Pol Clément: "Onze website is erg belangrijk als communicatiekanaal. We investeerden fors in een fulltime fotograaf die elk object nauwgezet fotografeert en online zet. Om 40.000 lots per jaar te kunnen verkopen, moeten we wel een performante site hebben. Dat is de sleutel tot vernieuwing en publieksuitbreiding. Onze grote troef ten opzichte van eBay en andere websites is onze betrouwbaarheid. Alle spullen zijn goed gefotografeerd, gedocumenteerd en geëxpertiseerd. Dat kan niet gezegd worden van pakweg eBay. Om nog maar te zwijgen van de vervalsingen en grove fouten die je daarop ziet passeren."

"Ik ben ervan overtuigd dat het veilinghuis een toekomst heeft, naast al die online verkoopkanalen," knikt De Sauvage. "De traditionele hamer en veilingzaal zal misschien wel uitsterven. Mensen zullen misschien wel alleen nog online bieden. Maar volledig virtueel wordt het nooit. Klanten willen toch ook de stukken eens live bekijken en voelen? Daarom alleen al heeft een fysiek veilinghuis nog bestaansrecht. Als veilinghuis moeten we geen virtueel bedrijf zijn, maar een firma met een aanspreekpunt. We moeten vertrouwen uitstralen op gebied van expertise én financiële afhandeling." Jean-Pol Clément: "Dankzij internet bereiken we nu wel een veel groter publiek. Vroeger verkochten we 15 procent van onze lots via het net, nu soms 85 procent. Dat zijn allemaal klanten die we vroeger niet bereikten. 35 procent van de lots gaat nu naar het buitenland. Soms zijn er biedingen uit meer dan 40 landen per veiling. Die mensen komen allemaal in contact met ons, dankzij internet. Per veiling gaan 250 pakketten per post naar het buitenland. Dat brengt allemaal extra logistiek en communicatie met zich mee." De Sauvage: "Mensen denken dat ons veilinghuis maar een doorgeefluik is voor kunst en antiek. Maar de job is zoveel gevarieerder. We zijn expert, geven juridisch advies, doen taxaties, organiseren opruiming en mogen mooie objecten verko-

pen. Dat complexe takenpakket maakt de job zo ongelooflijk boeiend."

Gezocht: jonge klanten

Volgens expert Charles Alexandre wordt één van de grootste uitdagingen voor hedendaagse veilinghuizen: de jongeren bereiken. "Ik merk heel veel onwetendheid bij jonge mensen. Ze herkennen geen kwaliteit en beseffen soms niet wat hun ouders of grootouders in huis hadden," zegt hij. "Bovendien vinden ze veilingen angstaanjagend of mysterieus. Ze durven er niet binnen te stappen, omdat ze dat iets voor echte kenners vinden. Of ze denken dat je erg veel geld moet hebben om hier iets te kunnen kopen. Geheel onterecht natuurlijk. We moeten ze over de drempel sleuren om ze hier binnen te krijgen." De Sauvage: "Op kunst- en antiekbeurzen zie ik jongeren rondlopen, die een rondleiding krijgen van een expert. Tijdens zo'n begeleid bezoek worden ze ingeleid in de boeiende wereld van kunst en antiek. In de pers verschijnt er heel veel over de recordprijzen op de kunstmarkt. Ik ben ervan overtuigd dat de interesse op die manier wel zal aanwakken bij de jongeren." Eén van de veilingen die de meeste jonge verzamelaars naar Namen lokte, waren die rond Hergé en Moulinsart in 2009 en 2011. Toen kwamen stripfanaten van over de hele wereld kijken naar de originele tekeningen en memorabilia rond de stripfiguren van Hergé.

"We zijn expert, geven juridisch advies, doen taxaties, organiseren opruimingen en mogen mooie objecten verkopen. Dat complexe takenpakket maakt de job zo ongelooflijk boeiend."

Originele platen uit 'De Juwelen van Bianca Castafiore' en 'De Zaak Zonnebloem' gingen in mei 2009 respectievelijk voor 312.500 en 275.000 euro onder de hamer. In totaal leverde de veiling 1.172.000 euro op, het dubbele van de meest optimistische schatting. "Die recordopbrengsten waren ongezien voor een regionaal huis als het onze. Aanvankelijk bekeken we de Hergé veilingen als zijsprongetjes en testcases. We hadden nooit verwacht dat verzamelaars uit Canada, Amerika en Europa zo driftig zouden meebieden. Dat onvoorspelbare is het magische aan veilinghuizen. Soms haalt een lot een verrassend hoge prijs, omdat het niet specifiek genoeg omschreven is in de catalogus. De echte kenners ontdekken dan het werk, herkennen de schilder en bieden discreet mee. Ooit had ik een 17e-eeuws schilderijtje van een Italiaanse kunstenaar op 2.000 euro geschat. Maar tot mijn grote verbazing steeg het tot 41.000 euro. Het is voldoende dat er 2 of 3 kenners in de zaal zitten en de prijzen gaan automatisch omhoog. Super, toch?"

MEER WETEN

Bezoeken

Veilinghuis Rops
Saint-Servais (Namen)
www.rops.be
Volgende veiling:
18 & 19-05

