

Interview met curator Yolande De Bontridder en initiatiefnemer en galerie-eigenaar Dominique Fostier gerealiseerd in April 2019 door Hilde Van Canneyt, kunstjournaliste en curator van Allegrarte.

Aanwezig: curator Jenny Plasman en ik als curator en interviewer. Kortom het bijna voltallige team. Gregory Lang, zelfstandig curator kon niet aanwezig zijn vanwege zijn drukke activiteiten.

“Het is de bedoeling om het talent van Belgische kunstenaars wereldwijd uit te dragen.”

Hilde Van Canneyt: Hoe bent u ertoe gekomen Allegrarte, een e-Commerce gallery op te richten?

Dominique Fostier: Ik heb van mijn moeder een passie voor design en kunst van jongsaf aan meegekregen, want zij werkte in het - nog steeds actief zijnde - Design Center, gespecialiseerd in de promotie van design en hedendaagse kunst, gevestigd in Brussel. Na het vroegtijdig overlijden van mijn moeder (*Dominique's moeder overleed aan kanker toen hij pas 17 was, red.*) drong mijn vader erop aan dat ik Rechten zou studeren, want 'kunstenaar' vond hij geen echt beroep. Ik ben dus advocaat en later jurist geworden in de bedrijfswereld, maar mijn passie voor kunst was uiteindelijk toch te sterk. Zo besloot ik in 2011 een 2-jarige (avond)opleiding tot antiquair aan te vangen aan het *Institut des Arts et Métiers*, in Brussel. Doordat ik sinds jaren uit interesse de kunstactualiteit en de resultaten van de veilinghuizen op internet volgde, stuitte ik op een dag op een studie van kunstverzekeraar Hiscox, momenteel partner van Allegrarte, die sinds 2014 jaarlijks een marktanalyse publiceert over de specifieke sector van de online kunstverkoop. Daaruit bleek dat dit een groeimarkt is met heel veel potentieel (in 2018 bedroeg de groei ongeveer 10%, red.). Dat gaf me het idee om mijn twee passies, kunst en internet, te combineren. Na een grondige analyse van de marktstudie en verder opzoekingswerk, heb ik een businessplan opgemaakt voor een online galerie en ben ik op zoek gegaan naar een partner om het project financieel mee te ondersteunen.

HVC: Waarom hebt u beslist om er een (internationale) vzw van te maken?

DF: Het was van in het begin de bedoeling om kunstenaars te ondersteunen en een duidelijk sociaal engagement te nemen. ik wilde er zeker geen pure geldmachine van maken en dat is nog steeds niet de bedoeling. Mijn zin voor sociaal engagement is ontstaan doordat ik zelf vroeger als advocaat-stagiair veel pro-Deozaken heb gedaan om mensen die aan de

rand leven van onze samenleving te helpen. Daarbij ben ik geconfronteerd geweest met schrijnende en soms hopeloze toestanden. Door de oprichting onder de rechtsvorm van (internationale) vereniging zonder winstoogmerk, wens ik iets terug te geven aan de maatschappij door mensen – i.c. kunstenaars te ondersteunden - die het broodnodig hebben. Het merendeel van de opbrengsten van de verkoop van de werken door de galerie via de website, vloeit dan ook terug naar de kunstenaar(s). Het resterende gedeelte wordt gebruikt als werkingsmiddel van de i.v.z.w. Dat is een belangrijk onderscheid met de galeries die een puur commercieel karakter hebben. Voor mij was het ook duidelijk om van bij het begin internationale ambities ten toon te spreiden omdat het internet geen grenzen kent en de mogelijkheid biedt om kunstenaars overal ter wereld te bereiken. Vandaar de beslissing om een v.z.w. met internationaal oogmerk op te richten.

HVC: Het is natuurlijk ook de bedoeling dat er verkocht wordt.

DF: Ja, uiteraard. Kunstenaars hebben absoluut visibiliteit nodig. Internet via een verkoop online biedt hen die visibiliteit 7/7. Het is een bijkomend kanaal dat ze broodnodig hebben om hun kunst wereldwijd te verspreiden. Het medium is nodig om kunst toegankelijk te maken voor een wereldwijd publiek en uit te dragen over de ganse wereld, zodat ze zelfs vanuit Canada, Zweden of China Belgische kunstenaars kunnen ontdekken. Dat blijkt ook uit de statistieken van de website waarbij naast de Belgen, de Amerikanen en de Canadezen, de grootste groep van de bezoekers vormen van de website. Dat vertaalt zich eveneens in de verkopen online: naast verkopen aan kunstliefhebbers in België, Nederland en Frankrijk, hebben wij ook reeds een verkoop gerealiseerd aan een amateur in New York.

HVC: U gelooft dus dat er via een website effectief liefde op het eerste zicht kan zijn als een liefhebber een kunstwerk zien?

DF: Wij bieden een aantal garanties aan onze klanten. We werken met curatoren die vakspecialisten zijn in het veld, wat direct vertrouwen geeft. We publiceren ook de getuigenissen van onze klanten op de site waaruit blijkt dat ze tevreden zijn wat uiteraard vertrouwen biedt voor andere potentiële klanten. We geven ook het certificaat van authenticiteit mee, dat een bijkomende garantie is voor de koper. Tenslotte nemen wij het engagement om indien het werk de koper niet bevalt, het werk binnen de 14 dagen na de aankoop terug te nemen. Een potentiële koper heeft aldus een resem aan waarborgen die ervoor zorgen dat iemand die het werk nog nooit live heeft gezien, erin kan vertrouwen dat het werk oké is.

Yolande De Bontridder: Ik denk eveneens dat er een nieuwe generatie is die er geen probleem mee heeft om iets te kopen op de website. Ik heb ook al jongeren ontmoet die niet graag naar galeries gaan omdat ze daar te verlegen voor zijn, drempelvrees hebben of niet goed ontvangen zijn geweest. Als je het werk van een kunstenaar kent – omdat je het al zien hangen hebt in een galerie of museum – dan kan je dat met een gerust gevoel kopen via een professionele kunstsitus zoals Allegrarte. De werken worden bovendien zorgvuldig geselecteerd door een college van curatoren die borg staan voor de kwaliteit en de authenticiteit van de werken op de site.

HVC: De curators die u kiest zijn een soort bewakers en doen dienst als grensposten – ze houden kunstenaars en kunstwerken van mindere kwaliteit tegen – en bieden alsook een extra kwaliteitslabel voor de koper.

YDB: Inderdaad, het feit dat de keuze van de kunstenaars en de werken op de site gebeurt door een college van professionele kunstkenneren biedt een bijkomende garantie voor een potentiële koper. Alle curatoren, waaronder ikzelf, zijn reeds decennia actief in de kunstwereld, beschikken over een grote mate van expertise en hebben een “oog” voor kwaliteitsvolle kunst.

DF: Sinds het succes van onze tentoonstelling eind 2017 waarmee we het concept hebben gelanceerd, de ruime persbelangstelling en de naambekendheid van de site die gestaag toeneemt, krijg ik bijna dagelijks aanbiedingen van kunstenaars van over de hele wereld die hun werk willen promoten en verkopen via onze site. Het is daarom cruciaal dat de curatoren een zorgvuldige selectie doen van de kunstenaars en de werken. Dit is de reden waarom ik ervoor heb gekozen om van bij het begin mij te omringen met competente, gepassioneerde mensen uit de kunstwereld met een uitstekende reputatie zodat de kwaliteit van de kunstenaars en de werken op de site gegarandeerd is.

HVC: Hoe hebt u uw experten-curatoren gekozen bij de aanvang van het project in de 2^e helft van 2016?

DF: Omdat reputatie in de kunstwereld primordiaal is en ik de kunstscène totaal niet kende, ben ik bij de aanvang van het project begonnen met een dertigtal curatoren aan te schrijven op basis van een lijst die ik had gevonden op het internet. Ik kreeg een zestal reacties en uiteindelijk vond ik drie geïnteresseerden – elk met verschillende profielen maar zeer complementair. Inmiddels werden 2 van de 3 curatoren die het project mee hebben opgestart vervangen door andere curatoren.

Het feit om met verschillende curatoren te werken is boeiend en leerrijk, want elke curator brengt niet alleen zijn expertise mee, maar tevens zijn eigen netwerk van kunstenaars, wat een verrijking is voor het aanbod van kwalitatieve kunst via de site.

HVC: Curator, kunstadviseur en verzamelaar Yolande De Bontridder kwam er pas meer dan een jaar later bij en zorgde voor een nieuwe dynamiek.

Om de site kenbaar te maken, hebben we het toch niet kunnen laten om een échte expo – in een herenhuis dat werd omgevormd in een exporuimte - in te richten.

DF: Yolande heeft inderdaad voor een hernieuwde dynamiek gezorgd en het project een andere fase ingeleid. Yolande kwam met het idee om een heuse expo te organiseren om het concept van online galerie te lanceren en Allegrarte naamsbekendheid te geven.

YDB: We hebben elkaar leren kennen op een tentoonstelling van Luc Peire in Drogenbos. Ik vond dit digitale platform een heel interessant concept, maar al gauw voelde ik dat we toch ook naar buiten moesten komen met een fysieke expo om ons voor te stellen. Onze expo in een herenhuis, omgevormd voor de gelegenheid tot een heuse kunstgalerie, gelegen aan de Louizalaan te Brussel in oktober 2017 was een enorm succes (naast de ruime persbelangstelling, waren meer dan 450 personen aanwezig op de vernissage, red) en het was een ideale gelegenheid om een 80-tal werken van al onze kunstenaars "life" aan het publiek voor te stellen.

HVC: Jullie werken ook samen met partners ...

DF: Inderdaad. Samen met Yolande, zijn we eveneens op het idee gekomen om beperkte edities te verkopen via partners.

YDB: Naast een verruiming van het aanbod hebben we dat ook gedaan voor onze geloofwaardigheid en om samenwerkingsbanden te creëren met - momenteel voornamelijk Franstalige - musea en culturele instellingen. Denk aan MAC's (Musée de l'Art Contemporain-Grand Hornu), Centre de la gravure et de l'image imprimé, Bruno Robe Edities, Art Collector ... De ambitie is om dit soort samenwerkingsverbanden ook in Vlaanderen met Vlaamse musea's en instellingen (Vlaamse musea en instellingen die geïnteresseerd in een samenwerkingsverband om hun editie's te verkopen kunnen contact opnemen met Dominique Fostier, red.) en op termijn internationaal uit te breiden.

DF: Een bijkomende reden is ook dat vele kunstliefhebbers op internet op zoek zijn naar kwaliteitsvolle edities van bekende kunstenaars aan een voordelige prijs. Het concept past daarom perfect in de verkooppolitiek van onze website. Met het aanbod van edities komen we tegemoet aan de wensen van een deel van ons doelpubliek.

HVC: Er is dit jaar ook een ‘jonge’ curator aangetrokken, Jenny Plasman (Jenny is eveneens actief als verantwoordelijke van de stichting CAB, een privé-stichting tot ondersteuning van de hedendaagse kunst opgericht door de mecenas Hubert Bonnet, gevestigd te Brussel, red.)

Jenny, wat trok u als 30-er aan in Allegrarte?

Jenny Plasman: Ik ben nog vrij jong, dus ik heb niet veel financiële middelen om zelf kunst te kopen. Zo is een editie aanschaffen een ideale aankoop. Ik denk dat ik volledig tot de doelgroep van Allegrarte hoor, daar er werk op de site wordt verkocht dat ik zelf zou willen kopen. Ik kende Yolande al langer van in de Brusselse kunstscene. Ik kijk naar haar op en het feit dat ze aan het project meewerkt en actief ondersteunt, was voor mij een determinerende factor. Ook de andere curatoren hebben een interessant parcours en Dominique, als initiatiefnemer heeft een duidelijke visie als ondernemer om het digitaal platform en het project verder vorm te geven en uit te bouwen. Hij is sterk geïnteresseerd in kunst en begaan met de kunstenaars. Daarom heb ik geen moment gearzeld toen men mij vroeg als curator.

YDB: Jenny werkte vroeger als galeriste bij Baronion en Super Dakota, twee Brusselse galleries, en ik vond dat ze altijd heel passioneel en met heel veel expertise over de kunstenaars en hun werk sprak. Ze is steeds goed voorbereid en is sterk onderlegd in het domein van de hedendaagse kunst. Ook is zij professioneel werkzaam in de sector van de hedendaagse kunst (Jenny is eveneens actief als verantwoordelijke van de stichting CAB, een privé-stichting tot ondersteuning van de hedendaagse kunst, opgericht door de mecenas Hubert Bonnet, gevestigd te Brussel, red.) en kent heel veel kunstenaars.

HVC: Allegrarte stelt zich voor als ‘Brussels platform’ omdat de uitvalsbasis hier is, maar eigenlijk is het bedoeld als Belgisch platform.

DF: Het is een Belgisch platform met internationale ambities. De bedoeling is om de kunst toegankelijk te maken voor iedereen, ongeacht waar hij of zij woont. Dat is de kracht van het internet als medium.

YDB: Brussel is sowieso een internationale hub voor hedendaagse kunst : het is een kosmopolitische stad, , er wonen kunstenaars van overal, alle galeries komen naar hier, ... Het is een trend om in Brussel te zijn zowel voor kunstenaars, galeries en kunstliefhebbers.

Dit werd trouwens bevestigd door een artikel dat in 2017 verscheen in Forbes, een bekend Amerikaans tijdschrift, waarin de journaliste schreef dat Brussel zich heeft gepositioneerd als de 'leidende stad' van de hedendaagse kunst in Europa voor Berlijn, Londen en Parijs. Brussel telt nu een 100-tal galeries, waarvan heel wat buitenlandse. Die worden aangetrokken door de combinatie van relatief lage huurprijzen en het grote aantal verzamelaars. Wat ook meetelt, is de (internationale) uitstraling van een instelling als WIELS (één van de voornaamste instellingen voor de hedendaagse kunst in België, red.) en uiteraard de aanwezigheid van gerenommeerd beurzen voor hedendaagse kunst waarvan Art Brussels (één van de grootste Europese kunstbeurzen voor hedendaagse kunst die jaarlijks in April wordt georganiseerd, red.) één van de belangrijkste is. Trouwens, daarnaast: vandaag gebeurt alles wereldwijd. De kunst ontsnapt evenmin aan deze algemene trend tot mondialisering.

HVC: Waarin onderscheidt Allegrarte zich van zijn concurrenten en wat biedt het méér dan het gemiddelde online kunstplatform?

DF: Ik zou willen beginnen met de slogan '*Less is more*', het minimalistische concept in de kunst is volledig van toepassing op de site. Het is een *niche* site met een focus op hedendaagse kunst en een beperkt aantal zorgvuldig geselecteerde hedendaagse kunstenaars. Het is geen supermarkt of IKEA van de kunst. De ambitie is om te werken met een beperkte groep van kunstenaars en de nadruk te leggen eerder op kwaliteit dan kwantiteit. Dat is totaal anders in vergelijking met sites zoals Saatchi of Artsper waarop honderden kunstenaars en duizenden werken te koop staan. Kwaliteit staat bij ons boven alles. Ook is het uniek dat we én originele werken aanbieden van Allegrarte kunstenaars én beperkte edities van partners, in tegenstelling tot een aantal concurrenten die meestal slechts één van beiden aanbieden. Voor het overige is het concept gebaseerd op een de selectie van werken door professionele kunstkenneren of curatoren die garant staan voor de kwaliteit en authenticiteit van de aangeboden werken. "*And last but not least*" is er het *non profit* aspect waardoor we ons duidelijk onderscheiden van alle concurrenten want we zijn bij mijn weten de enige (online) 'non profit' galerie in België.

HVC: Wat is het grote voordeel van een online galerie ten opzichte van een klassieke galerie?

DF: Je bent niet gebonden door de beperkte keuze van werken die door een klassieke galerie wordt gemaakt in functie van een welbepaald galeriepubliek. De kunstscène is bovendien een mondaine wereld waar uiterlijk, aanzien en codes een grote rol spelen. Het web maakt het kopen van kunst veel toegankelijker voor mensen die niet zo houden van de sfeer van vernissages of mensen die gewoonweg geen tijd hebben om een tentoonstelling of kunstbeurs te bezoeken. Daarnaast is het een heel transparante manier van kunst verkopen, want iedereen krijgt exact dezelfde informatie. En voor mezelf is ook een logistiek voordeel: ik zit niet vast aan één locatie. Een voordeel is ook dat deze formule zowel de kunstenaar als de galerist meer vrijheid geeft: we hebben geen lange contracten met de kunstenaars die we vertegenwoordigen, de exclusiviteit beperkt zich enkel tot een aantal werken en de relatie is wederzijds opzegbaar na verloop van 1 jaar. Veel flexibeler, wat veel kunstenaars erg waarderen. Dat is trouwens de belangrijkste reden waarom een aantal kunstenaars vandaag resoluut voor Allegrarte kiezen als een volwaardig alternatief ten opzichte van een klassieke galerie.

HVC: Dominique, u wil de belangen van uw kunstenaars verdedigen, zei u. Waar heeft een beeldend kunstenaar vandaag de dag het meest nood aan?

DF: Tijdens de voorbereiding van het project heb ik maandenlang kunstscholen bezocht om de noden en behoeften van jonge kunstenaars te begrijpen. De docenten vertelden me daar allemaal dat jonge kunstenaars in deze steeds complexer wordende wereld, het heel erg moeilijk hebben eens ze de schoolbanken verlaten, hoe goed en talentvol ze ook zijn. De meeste kunstenaars zijn immers niet vertegenwoordigd door een galerist of een expert die hun met raad en daad bijstaat bij het maken van de juiste beslissingen. Het maken van de juiste keuzes is enorm belangrijk voor het verdere verloop van de loopbaan van een kunstenaar, vooral in het begin. Nu is het zo dat velen niet de ambitie of het talent hebben om zelf hun werk te promoten en liever met hun kunst bezig zijn. Dat komt ook omdat het merendeel van de commerciële galeries vaak alleen bekende en gevestigde artiesten vertegenwoordigen, om – begrijpelijke – financiële redenen.

Met onze specifieke aanpak waarbij elke kunstenaar - en niet enkel bekende kunstenaars - na selectie door het college van curatoren, de mogelijkheid krijgt om zijn werk (online) te koop aan te bieden, wensen we daar verandering in brengen door eveneens jonge, aanstormende talenten de mogelijkheid te bieden om hun werk aan het grote publiek te tonen.

Hopelijk kan Allegrarte op die manier een doorbraak betekenen voor een aantal jonge, talentvolle kunstenaars en hen helpen om hun artistieke loopbaan te lanceren en uit te bouwen.

HVC: Allegrarte heeft eveneens de ambitie om een brug te bouwen tussen kunst en nieuwe technologie.

DF: Ja, zo hebben we voor het eerst een virtueel kunstwerk voorgesteld tijdens onze laatste expo in november 2018. Het betreft een werk ontwikkeld door één van de kunstenaars op onze site, Alice Janne. We hebben dit gerealiseerd in samenwerking met een firma gespecialiseerd in virtuele technologie. Op de expo konden bezoekers een 3-D helm opzetten en het kunstwerk 'live' te beleven. Virtuele kunst biedt de mogelijkheid om de toeschouwer een unieke beleving te geven in de kunst, waarbij hij of zij volledig wordt ondergedompeld in het kunstwerk met de bijbehorende sfeer en muziek gecreëerd door de artieste. Het was ook een interactief kunstwerk: een draaiend beeldhouwwerk waar je met je handen de kleuren en de vormen zelf kon veranderen. Het kunstwerk kende een groot succes gedurende de expo en wist zelfs de grootste sceptici te overtuigen. Dit past volledig in mijn ambitie om Allegrarte te positioneren als innovatieve en baanbrekende galerie. Virtuele realiteit is een medium dat nog heel veel mogelijkheden biedt in de kunst en waarin we ons kunnen onderscheiden van de traditionele galeries. Ik geloof sterk in de introductie van nieuwe technologieën om de kunstwereld meer toegankelijker te maken voor het grote publiek.

HVC: Wat is de ambitie van Allegrarte?

DF: Het aanbod van kwaliteitsvolle kunstenaars en kunstwerken op onze site verder uit te breiden en binnen 3 jaar de referentie worden als de "fine arts" online galerie voor hedendaagse kunst in Europa. Daarnaast wens ik Allegrarte te positioneren als innovatieve en baanbrekende galerie door de weg van de nieuwe technologieën verder in te slaan en innovatie te brengen in een sector die bekend staat als conservatief en gesloten.

HVC: Is Allegrarte concurrentie voor de 'klassieke' galeries?

YDB: Neen. Wij bieden contracten van één jaar met de kunstenaars en vragen alleen exclusiviteit aan de kunstenaar voor werken die worden aangeboden op de website. Bovendien werken wij samen met een aantal galeries waarbij zowel de galerie als Allegrarte dezelfde kunstenaar vertegenwoordigen, elk met andere werken en ieder op zijn eigen manier.

Het businessmodel van online galerie met verkoop via een professionele e-commerce site is perfect complementair met het concept van een traditionele galerie met een klassieke website.

HVC: Moet je kunstkenner zijn om online te kopen?

YDB: Neen. Je kan kopen omdat iets je aanspreekt. Dat is volgens mij de beste manier om kunst te kopen. Er is geen enkele drempel. Kunst is zeer subjectief. Er bestaat dus geen norm. Het voordeel van online te kopen via onze site is dat er een zeer ruim aanbod beschikbaar is van verschillende kunstwerken aan uiteenlopende prijzen, dus er is voor elk wat wils.

HVC: Hoe vinden mensen de weg naar Allegrarte?

DF: Eenvoudigweg via onze site: www.allegrarte.com. Mensen kunnen ons eveneens vinden via Facebook of Instagram.

HVC: Tenslotte, vanwaar komt de naam Allegrarte trouwens?

DF: De naam is een combinatie van "alegria" en "arte", *alegria betekent in het Spaans "vreugde, plezier ... en "arte" kunst: het gevoel van vreugde en plezier dat een persoon kan vinden ontdekken en beleven van kunst, het plezier dat ik zelf dagelijks beleef, dat gevoel wens ik verder uit te dragen en te delen met elke kunstliefhebber, waar ook, overal ter wereld!*

Nog veel succes met Allegrarte!

Hilde Van Canneyt