

INTERVIEW Barend Elshout

Liefde voor de kunst gaat al een leven lang mee'

Je bent een succesvol ondernemer maar kunt je zaak onverwacht goed verkopen. Op je 52ste neem je je voor alleen nog maar leuke dingen te doen. Dan kom je stomtoevallig in contact met Maori, de oorspronkelijke bewoners van Nieuw-Zeeland. Er ontwikkelt zich een passie: hun kunst in onze contreien aan de man te brengen. Warmonder Barend Elshout hangt die kunstwerken desnoods eigenhandig aan de muur van klanten, vrienden en bekenden.

Afkomst

„Ik ben een Haagse jongen, opgegroeid in Rijswijk. Mijn vader had een garagebedrijf. Ik ben dus altijd overgoten met olie en benzine.

Maar ik wist dat ik niet in mijn vaders voetsporen wilde treden. Ik zag hem dag en nacht zwoegen. Zes dagen per week stond hij in de garage, dag zeven deed hij de administratie en dan begon de werkweek weer. Niet dat ik een broertje dood had aan werken, zeker niet, maar ik zag hem altijd met vieze handen, pijn in zijn lijf en krom van de kou.

Ik zei op een gegeven moment tegen hem: pa, je hoeft de zaak niet voor mij te houden, ik ga voor mezelf zorgen. Wel in de autobranche, maar dan de commerciële richting op. Het technische zat er wel in, al kon ik geen auto uit elkaar halen.

Mijn vader is al op z'n 63ste overleden. Niet dat ik daar zo bewust mee bezig ben, maar soms schiet het door me heen: voor mij zou dat over zeven jaar al zijn."

Sprong in het diepe

„Op m'n 21ste ben ik bij Kamsteeg in Oegstgeest in de verhuur en shortlease van auto's gaan werken. Tien jaar later waagde ik de sprong in het diepe door voor mezelf te



Paspoort

Naam: Barend Elshout
Leeftijd: 56 jaar
Woonplaats: Warmond, geboren en getogen in Den Haag
Opleiding: middelbare detailhandelschool, diverse managementcursussen
Beroep: directeur/oprichter van ArtWise.com BV, the native way, zie www.artwise.com. Van 1996 tot 2017 was hij eigenaar van CarWise Group, van 1986 tot 1996 werkzaam bij Kamsteeg in Oegstgeest

Nota bene: een pop-up expositie van 5 tot 14 november in het atelier van Casper Faassen aan de Leidse Marktsteeg 10
Burgerlijke staat: getrouwd met Rebecca, dochter Laura (30), zoon Mark (26), kleinzoon James (3)

beginnen met een franchiseorganisatie op het gebied van autoverhuur en shortlease. Ik maakte een concept zoals we bij Kamsteeg werkten en begon in 1996 met vijf personeelsleden. Dat bedrijf heb ik weten uit te bouwen, uiteindelijk hadden we 275 dealers en een wagenpark van 11.000 auto's.

Dat klinkt allemaal stoer en nuchter, maar ik heb 22 jaar heel wat uren gemaakt en een hoop sores meegemaakt. Daar zou ik je voorbeelden van kunnen noemen. Als je 43 mensen hebt rondlopen, is er altijd wat. Is het mooi weer, dan gaan ze lekker naar het strand. En ik stond eindeloos in de file, want de zaak zat in Almere. Kwart over zeven 's ochtends vertrok ik uit Warmond om rond negen uur in Almere aan te komen. Over de terugweg deed ik anderhalf uur. Helemaal gestoord. Dus toen vier jaar geleden de kans voorbij kwam om de zaak te verkopen, heb ik niet meer getwijfeld. Ik zei tegen Rebecca, mijn vrouw: als ik er met de aspirantkoper uitkom, ga ik alleen nog maar leuke dingen doen."

Beloofte maakt schuld

„Toen ik de zaak verkocht, was ik 52. Veel te jong natuurlijk om niets meer te doen. Het ondernemersbloed kroop toch waar het niet gaan kon.

Nou waren Rebecca en ik twee jaar daarvoor in Nieuw-Zeeland geweest. Met een gids kwamen we op een gegeven moment terecht in het regenwoud waar de oorspronkelijke bewoners van Nieuw-Zeeland, de Maori, leven en werken. Twee nachten hebben we daar met de Maori in het regenwoud geslapen. We aten varens, wisten ons in de beek: je gaat helemaal back to basic.

Ik zei tegen de gids dat ik graag lokale kunst wilde zien en kunstenaars ontmoeten. Die gids bracht ons in contact met een van hen, Roi Toia. Ik had meteen een klik met hem, dat kun je zo hebben. Maar ook: hij maakt zulke mooie native, oorspronkelijke kunst, die de cultuur van zijn roots laat zien. Net als veel andere kunstenaars heeft hij het vak van zijn vader geleerd.

Ik vroeg hem: exporteren jullie niet naar Europa? Naar een kunstbeurs als de TEFAF in Maastricht of de PAN in Amsterdam? Nee dus. Ik deed Roi een belofte: als ik ooit mijn handen vrij krijg, dan ga ik me inzetten om jullie kunst naar Europa te halen. Dat moment kwam twee jaar later, toen ik mijn zaak had verkocht. Het toeval wil dat een vriendin van ons, die in Vancouver in Canada woont, daar een galerie heeft. Dus dacht ik: een en een is drie, ik betrek haar ook bij het verhaal en kan zo de native kunst uit zowel Nieuw-Zeeland als Canada hier naartoe halen."

Nieuw verdienmodel

„Drie jaar geleden ben ik met Rebecca teruggegaan naar Nieuw-Zeeland, heb daar contacten gelegd en aangehaald en met veertien kunstenaars afspraken gemaakt om ze te gaan vertegenwoordigen in Europa, te beginnen in Nederland. Ik had toch nog een beetje over en zo is ArtWise.com BV ontstaan.

Ik heb een nieuw verdienmodel gemaakt, geënt op de autobranche. Ik heb het fenomeen terugkoopverklaring geïntroduceerd. Dat houdt in: je kunt de kunst kopen, huren of leasen. Als je een kunstwerk koopt en je bent er na een paar jaar op uitgekeken, dan koop ik het van



Barend Elshout: „Rendement van de kunstverkoop heb ik niet. Mocht ik dat krijgen, dan wil ik een deel aan de cultuur van Nieuw-Zeeland teruggeven."

FOTO HIELCO KUIPERS

„Als je het verhaal erachter kent, gaat zo'n kunstwerk veel meer leven

weer drie, vier keer per jaar doen. Ik zie mezelf nou ook weer niet zes dagen per week een eigen galerie bestieren. Voor die pop-ups kies ik mooie locaties uit, een hotel bijvoorbeeld vlakbij de TEFAF, want een plekje op die kunstbeurs is niet te betalen. Je bent daar zo 60.000 euro verder en dat zou je er nooit uithalen met de kunstwerken, die gemiddeld iets van 5000 euro kosten. De goedkoopste kost 800 euro, de duurste 12.500.

Laatst heb ik bij het Oude Raadhuis in Warmond geëxposeerd. Er kwamen heel veel mensen binnen en ik heb er leuk verkocht. Je kunt goed merken dat mensen tijdens corona veel centjes in hun zak hebben gehouden omdat ze niet op vakantie konden. Maar het bijzondere is: ze zijn geïnteresseerd in het verhaal van die native kunst. Als je het verhaal van de kunst en dat achter de kunstenaar kent, gaat zo'n kunstwerk veel meer leven. Dat hoop ik volgende week bij de nieuwe pop-up in Leiden weer te laten zien."

Het verhaal

„De kunst van de Maori in Nieuw-Zeeland is gelieerd aan de native kunst van Canada. Ze laten hun oude culturen, gebruiken en afkomst in hun kunst zien. Allebei

vertellen ze het cultuurverhaal, dat begint bij een Indianenvolk dat 400 jaar na Christus in Canada woonde. Sommigen bleven daar hangen, anderen trokken via de eilandengroep Polynesië door, het onbekende tegemoet. Dat werd Nieuw-Zeeland, een land waar tot dan toe geen mens woonde, er leefden alleen inheemse, schitterende vogels. Die vogels vliegen tot op de dag van vandaag in dat prachtige land rond en ze worden vaak afgebeeld in kunstwerken. Zoals deze vogelkop (zie foto, red.). Die is gemaakt van Kauri hout, dat 800 jaar in het regenwoud onder de grond heeft gelegen. Doordat er nooit zuurstof is bijgekomen, is dat hout keihard geworden en scheurt het nooit. Het bijzondere is ook dat die kop uit één stuk hout is gemaakt, net als veel andere kunstvoorwerpen. Niet voor niets hebben de kunstenaars zo'n 150 mesjes, gutsjes en beiteltjes: als je links uitschiet, moet je rechts ook uitschieten, anders is de symmetrie weg.

Tijdens de expositie bij Casper Faassen laat ik bezoekers met filmpjes en foto's van 'the making of' zien hoe de kunst wordt gemaakt. Vanaf het blok hout uit dat regenwoud tot en met het eindresultaat. Daarmee kan ik ook laten zien dat

het echte, pure kunst is, niet iets made in China."

Liefde voor kunst

„Kunst heeft me mijn hele leven al aangesproken. Als we op reis zijn, zoek ik altijd galleries op. Waarom die liefde er is, geen idee. Mijn ouders hadden het totaal niet en zelfs mijn kinderen zeggen wel eens: pa, wat moet je er toch allemaal mee?

Mijn vrouw Rebecca vindt het allemaal prima wat ik doe en het huis binnen sjouw, maar ze heeft me wel gevraagd om er geen museum van te maken. Ze vindt het belangrijk dat ik dingen doe waar ik achter sta en waardoor ik het gevoel heb zinvol bezig te zijn. Zelf heeft ze onlangs een boekje geschreven over het proces van oma worden en ze is ook maatschappelijk actief: ze doet vrijwilligerswerk bij het Ronald McDonaldhuis in Leiden. Dat zou voor mij dan weer links zijn. Laat mij die kunstenaars maar helpen. Zo leuk om hun verhaal te blijven vertellen, en als ik nog wat voor ze kan verkopen, word ik en worden zij er extra blij van."

Fanatisme

„Ik verhuur ook kunstwerken aan bedrijven. Sterker: ik ga zelfs voor

dat ik bij sommige klanten en bekenden die me goed kennen niet vraag óf ze een kunstwerk willen hebben, maar zo van: hoe en waar wil je het hebben? Waar moet het staan of hangen? Dan neem ik pluggen, schroeven en een boormachine mee en hang ik het voor ze op."

Bevredigend leven

„Mijn eigen kinderen heb ik nooit zien opgroeien, omdat ik altijd aan het werk was en pas om zeven uur 's avonds weer thuis was. Nu passen Rebecca en ik vaak op onze kleinzoon James. Vandaag hebben James en ik samen een hut onder de tafel gebouwd. Morgen ga ik Leiden in om her en der brochures voor de nieuwe pop-up-expositie rond te brengen. Ik ben er nu even druk mee, ben al bij de cultuurmarkelaar geweest, heb persberichten geschreven en er zijn posters opgehangen. Natuurlijk doe ik niet alles zelf, maar ik heb geen personeel meer, haha. Ik hoef de accountmanager niet meer achter zijn broek te zitten, alleen mezelf. Rendement? Nee, dat heb ik nog niet, maar mocht ik dat krijgen, dan wil ik een deel teruggeven aan de cultuur in Nieuw-Zeeland.

Hoe bevredigend wil je het leven hebben?"

Van auto's naar kunst

Barend Elshout heeft zijn geld de afgelopen decennia verdiend met zijn eigenhandig opgebouwde bedrijf in de verhuur en lease van auto's.



Miep Smitsloo
miepsmitsloo@planet.nl

De Warmonder was pas 52, toen hij zijn zaak kon verkopen. Hij had tropenjaren gedraaid en was de files meer dan zat, dus hapte hij toe. En daarmee kon hij een belofte inlossen die hij twee jaar eerder had gedaan, nota bene midden in het regenwoud van Nieuw-Zeeland. Daar

ontmoette hij een native kunstenaar met wie het klikte. Werd zijn kunst nog niet verkocht in Europa? Barend zou dat willen proberen, zodra hij de tijd had.

Die tijd kwam toen hij zijn bedrijf had verkocht en voor het geld niet meer behoefde te werken. Met de oprichting van ArtWise.com BV is hij van de auto's de kunst ingerold. Dezer twee jaar eerder had gedaan, dagen organiseert hij een pop-up-expositie bij Casper Faassen in de Leidse Marktsteeg.