



Delphin ENJOLRAS (geb. 1857).

## Kopers

**Vraag:** "Wat denkt u de Amerikanen te verkopen?"

*Patrick:* "De Amerikaanse smaak".

**Vraag:** "En die is?"

*Patrick:* "Belle Epoque, misschien later ook iets anders, bloemen of zo".

**Vraag:** "Wie zijn in Parijs de grote kopers?"

*Patrick:* "Hoewel minder, toch de Arabieren nog steeds en de Japanners, die zijn gek op alles wat Frans is".

**Vraag:** "Wat is er nu nog niet ontdekt?"

*Viviane:* "We weten het niet, we werken intuïtief zoals gezegd. We brengen steeds iets nieuws, anderen volgen, we vragen ons niet af

wat we straks gaan doen. Momenteel zijn naakten zeer in trek. De Japanners zien ze graag".

**Vraag:** "Adviseert u uw klanten?"

*Patrick:* "Inderdaad, en wel altijd dat te kopen wat je graag ziet, en, indien mogelijk, het beste te kopen tegen een gunstige prijs. Niet dat kopen wat in de mode is. U krijgt nooit de prijs die u ervoor betaald heeft terug.

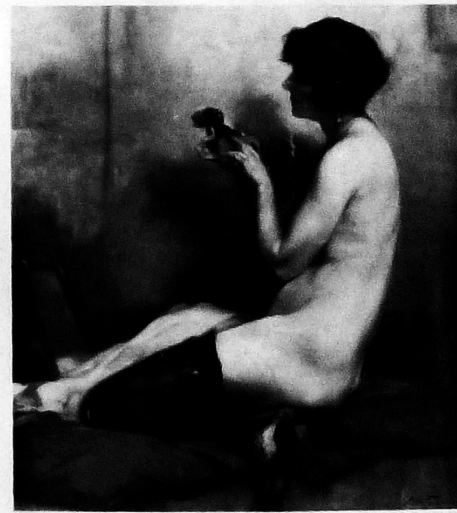
Het is bekend dat de beste stukken duurder en duurder worden; de mindere kwaliteit zakt of stijgt naar gelang de mode en het aanbod. Investeren? Wat valt er te investeren! Om goed te investeren, moet je nu kopen wat niet in de mode is, maar het straks wel wordt. Dat is een wetenschap en tegelijk een kunst".

**Vraag:** "Heeft u een privé-collectie?"

*Viviane:* "We hebben het één en ander van Verboeckhoven: een tijger, een paard, een zeer mooie hond, een strand met vissers en een klein Oriëntaals werk. Voor een handelaar is het moeilijk een verzameling te hebben, omdat de mensen automatisch denken dat je het mooiste en beste bezit. Dat is per se niet waar!"

**Vraag:** "Koopt u stukken met in het achterhoofd de gedachte: dit is voor die persoon en dat is voor een bepaald museum daar?"

*Patrick:* "Nee, in het algemeen moet ik zeggen dat de verkoop kant bij ons niet zo ontwikkeld is als de inkoop. Hoeveel schilderijen hebben we niet, die geschikt zouden zijn voor die of voor die. We schrijven bijna nooit iemand aan. We hebben er geen tijd voor. Misschien zouden we het doen als we alleen onze galerie in Knokke hadden. Wij zijn er niet zo'n voorstander van om iemand te belen en te zeggen: we hebben nu echt iets voor u. Onze klanten komen toch wel en we zijn gelukkig dat we het ons kunnen permitteren om op deze manier te werken".



Jean GOUWELOOS (1868-1943).

De afgebeelde schilderijen zijn afkomstig uit de collectie van BERKO Fine Paintings, Kustlaan 163, 8300 KNOKKE-Het Zoute, België, tel. (050) 605790 en 602381.

# Patrick & Viviane Berko:

## Een succesvol Belgisch kunsthandelaarsechtpaar

door ADRIE VAN GRIENSVEN

Het handelen in oude kunst heeft Patrick Berko van huis uit meegekregen. Zowel grootvader als vader waren antiquair. Op zijn 14de begon hij in een eigen zaak die traditie voort te zetten. Daarna volgde de Academie voor Schone Kunsten. Twintig jaar geleden ontmoette hij Viviane Beckers, die hij trouwde en met wie hij zich sedert een jaar of dertien toelegt op wat ze beiden het liefst zien: de schilderkunst van de 19e eeuw.

Praten met Patrick en Viviane Berko in hun prachtige galerie in Knokke is luisteren naar een succesverhaal. In dit gesprek op zoek naar de sleutels ervan.

*Patrick:* "De 19e eeuw ja, dat is een periode die we goed kennen. Die voelen we aan. We doen niet in Impressionisten, noch in oude meesters; wel Belle Epoque en begin deze eeuw. Met oude meesters – éénmaal deden we er een expositie mee – hebben we moeite door de onenigheid omtrent toeschrijving, discussies etc. We verkopen liever wat we echt kennen".

*Viviane:* "We zijn met die 19e eeuw begonnen niet met het idee van nu is er een markt voor, we doen die omdat het helemaal onze smaak is".

### Kwestie van smaak

**Vraag:** "Niet omdat het mode is?".

*Viviane:* "De mensen beweren dat de 19e eeuw mode is. Dat is het niet. Inderdaad, 30 jaar geleden wilden ze het nauwelijks; deed teveel aan grootmoeder denken, maar na verloop van tijd is de 19e eeuwse schilderkunst een antiquiteit geworden. Het is nu een kwestie van smaak, je houdt ervan of niet. Het zal niet zo zijn dat op een dag niemand meer iets 19e eeuws wil; uitgesloten! Mode is bijvoorbeeld dat de mensen nu geen portretten van voorouders in hun woonkamer willen of een gekruisigde Christus aan de muur".

**Vraag:** "U heeft een fijne neus voor wat het in de toekomst gaat worden?".

*Patrick:* "Pas spraken we met iemand uit het vak die zei: "Patrick, u die eerst Verboeckhoven bracht, toen Oriëntalist in een tijd dat ze niet bekend waren, ook die verkocht u goed, dan Belle Epoque, wat gaat u nu doen?". Daar kan ik geen antwoord op geven omdat ik het niet weet. Het gaat vanzelf. We volgen onze smaak,



Fernand TOUSSAINT (1873-1956).

letten op kwaliteit en echtheid. Voorspellen kan ik niet. Alles gaat ook snel, je moet op die veranderingen adequaat kunnen inspelen.

We hebben Oriëntalistiek verkocht voor de hausse kwam en iedereen voor een doek met een kameel erop een kapitaal ging vragen. We waren de eerste in het Louvre des Antiquaires; je had alleen de Mathaf Gallery in Londen op dit gebied. We kochten ze omdat we ze goed vonden. Die Arabische meisjes, en dan die zon, dat licht dat je nooit hebt hier. Kwaliteit was het criterium, mode of niet, grote naam of niet. Men zei wel eens: die schilders zijn niet bekend. Wacht maar, antwoordde ik dan, ik ga er een boek over schrijven".

## Boeken en catalogi

**Vraag:** "Toen u merkte dat die Oriëntalistiek interessant werden, ging u toen daar meteen een boek over maken?"

**Patrick:** "Ja, we wilden een mooi boek met veel kleurenfoto's en iets over de schilder, geen kunsthistorisch werk. De Arabieren kijken liever: naar het onderwerp en hoe het geschilderd is. Het is uitverkocht. We hebben er het minst

werk aan gehad en het is het snelst gelopen".

Een viertal boeken staat op naam van P. & V. Berko. Een monografie gewijd aan de grote Belgische schilder van dieren, landschappen en portrettist: Eugène Verboeckhoven (1798-1881); een naslagwerk over Belgische schilders geboren tussen 1750 en 1875; naar eenzelfde concept, doch fraaier uitgevoerd en rijk geïllustreerd met kleurenfoto's, een boekwerk over de Oriëntalistiek en een werk over eind 18e-19e eeuwse Belgische marineschilders.

**Vraag:** "Waarom geeft u steeds van die mooie catalogi en kostbare boeken uit?"

**Viviane:** "Voor ons plezier. Aan het boek over Eugène Verboeckhoven werkten we drie jaar lang, iedere dag. Ook dat is zo goed als uitverkocht. Juist over de tijd tussen oude meesters en Belle Epoque is betrekkelijk weinig geschreven. Voor België hebben we met de 'Dictionary' net zoiets gedaan als bij jullie Scheen".

## Respect

**Vraag:** "Wat kopen Nederlanders bij jullie?"

**Patrick:** "Nederlanders kopen zeer

gevarieerd, maar toch vooral Nederlandse meesters en met name de romantici: een typisch mooi landschap en vooral marines. Geen Belle Epoque. Opmerkelijk is dat ze hier kopen, want ze hebben, we moeten zeggen zoals het is, niet veel respect voor de Belgische kunsthandel. We voelen dat. Wij vormen een uitzondering, ze merken dat we precies weten waarover we praten. Op 'Pictura' hangen we uiteraard meer Hollandse meesters, op de Parijse Biennale weer totaal andere werken. Daar geen Verboeckhoven of Leickert en Koekkoek, hoewel ze het graag zien. Dit brengt me op het volgende: dat regionalisme kan gevaarlijk zijn voor mensen die grote bedragen spenderen aan iets wat slechts streekgebonden blijkt en die denken daarin te kunnen beleggen. Je hebt hier bijvoorbeeld Portielje, David Col of Ferd. de Braekeleer. Zeer goed, maar alleen in Antwerpen. In Brussel zeggen ze al: Ah, ja, dat is zeer mooi, maar ze betalen er geen 2½ miljoen B.Frs. voor een Portielje, die een geweldig schilder is, maar hun dat niet waard is".

**Vraag:** "Wie kopen die taferelen waarop je kardinalen ziet, levensgenieters, in schitterende interieurs?"

