

MERCIER BEAUCOUP!

FOODONDERNEMER LAURENT
MERCIER DEBUTEERT OP TEFAF



Tefaf Maastricht is de belangrijkste kunst- en antiekbeurs ter wereld, een plek waar elke kunsthandelaar wil binnenraken, maar waar weinigen welkom zijn. 'Het comité vond dat we hier een plaats verdienen', zegt Laurent Mercier.

Laurent Mercier stapte drie jaar geleden in galerie Mercier-Maruani. Dit weekend debuteert hij op Tefaf, de belangrijkste kunst- en antiekbeurs ter wereld. Wat kan de foodondernemer achter Frisk, StarMeal, The Foodmaker en One Second betekenen voor Man Ray en Gerhard Richter? 'Ik heb nog nooit zo hard gewerkt als nu.'

TEKST: THIJS DEMEULEMEESTER

Nee, welkom was je niet bepaald bij kunstenaar Man Ray thuis in Parijs. De kapstok in zijn smalle gang was een mobile van 65 houten kleevers, die aan het plafond bengelden. Je jas kon je er wel aan ophangen, maar passeren richting woonkamer lukte nauwelijks. Een practical joke van Man Ray: zijn dadaïstische kunstwerk 'Obstruction' (1920) leidde tot een natuurlijke schifting in zijn appartement. Maar vooral tot een knullige entree bij debuterende bezoekers.

Het risico dat Maruani Mercier Gallery het haar bezoekers ook zo moeilijk maakt tijdens Tefaf Maastricht is uitermate klein. De Belgische galerie maakt dit jaar haar debuut op 's werelds belangrijkste kunst- en antiekbeurs. En jawel, ze doet dat met het Obstruction-werk van Man Ray. Tefaf is hét event waar elke kunsthandelaar binnen wil raken, maar waar slechts weinigen welkom zijn. Hoe slaagden Laurent Mercier en Serge Maruani erin een plekje te bemachtigen in Maastricht? 'Je kan niet solliciteren voor een plek op Tefaf, je wordt tegenwoordig uitgenodigd', zegt partner Laurent Mercier (47). 'Het comité vond dat we een plaats verdienen op de beurs. We stonden zelfs niet op de wachtlijst, want die bestaat niet meer.'

Het Tefaf-comité beslist nu inderdaad wie exposeert. Zelfs de habitués uit het gesloten Tefaf-clubje werden, zoals elke deelnemende galerie, tegen het licht gehouden om te zien of hun kwaliteit nog Tefaf-proof was. Die strategie laat vernieuwing, verjonging en kwaliteitsverhoging toe, maar knikkerde ook een paar ingeslapen gewoonte-exposanten van het eerste uur eruit. 'In het comité zaten blijkbaar mensen die onze galerie naar voor hebben geschoven', zegt Mercier. 'Daar zijn we heel blij om. Tefaf is het allerhoogste wat je kan bereiken.'

DELVAUX

De stand is anders dan die op de Brusselse beurs Braf, waar Serge Maruani en Laurent Mercier vooral Amerikaanse hedendaagse kunst meebrachten. 'We splitsten onze exporuimte in Maastricht op. In één deel tonen we moderne werken van Man Ray, Paul Delvaux, Jean Arp en Victor Brauner. Deel twee is ons hedendaagse luik, met Christopher Wool, Gerhard Richter, Andy Warhol, Robert Mangold, Peter Halley en Ross Bleckner.'

Eén prijs wil Mercier al kwijt: 600.000 euro voor de Man Ray-kapstok 'Obstruction'. Dat lijkt erg veel voor een editie op 15 exemplaren. 'Pas op. Dit is het unieke prototype voor de Arturo Schwarz-edities van 'Obstruction' uit 1961. Het originele werk uit 1920 ging verloren, zoals veel readymade-kunstwerken uit die tijd. Deze →



Dit weekend maakt de Belgische Maruani Mercier Gallery haar debuut op Tefaf Maastricht met 'Obstruction', een kapstok van Man Ray. Prijskaartje: 600.000 euro.

sculptuur verkregen we via de Man Ray Foundation, waarmee we al jaren nauw samenwerken. Het werk opende eind 2013 trouwens de expo 'Le Surréalisme et l'Objet' in Centre Pompidou in Parijs.'

BEMIDDELAAR

Toeval of niet, maar sinds foodondernemer Laurent Mercier zich in januari 2014 in de galerie inkocht, is de zaak aan een serieuze klim bezig. 'Er is inderdaad een nieuwe dynamiek. Die draait niet om geld, maar om kwaliteit', zegt Mercier zelf. Maar ook om grotere exoruintes in Brussel en Knokke, ambitieuzere shows en deelnames aan zeven buitenlandse topbeurzen. Met als voorlopig hoogtepunt: het debuut op Tefaf.

Voor veel kunsthandelaars is dat de nummer één op de bucketlist. Maar bij Mercier stond Tefaf noch een job in de kunstwereld in zijn carrièreplan. 'Mijn vrouw is een Knokse en houdt al langer van

hedendaagse kunst. Dankzij haar vertoefde ik vaak in Knokke. En wat doe je op een regenachtige dag aan zee? Het vastgoed checken en de galeries aflopen. Zo leerde ik 15 jaar geleden de Knokse galerie Maruani-Noirhomme kennen.'

'HET LIJKT EEN EVIDENTIE, MAAR WIJ BETALEN ONZE FACTUREN ONMIDDELIJK, EN DAT WETEN ARTIESTEN TE APPRECIËREN. DIE GOOD GOVERNANCE IS ONGEWOON IN DE KUNSTWERELD.'

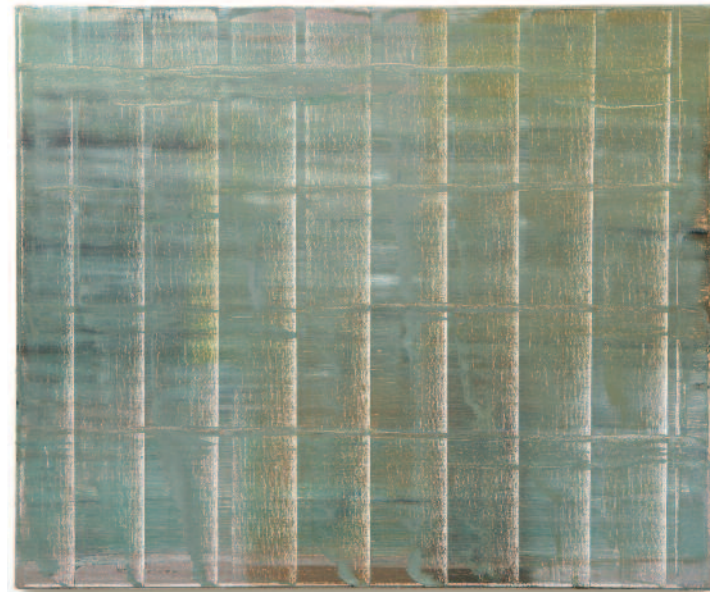
'Haar selectie beviel me en ik kocht met de jaren van bijna elke kunstenaar uit haar stal een paar werken. Ik raakte bevriend met Serge Maruani: een inspirerende man die me vaak boeken aanraadde om me verder te documenteren als beginnende verzamelaar. Hij trouwde me eind 2013 toe dat zijn zakenpartner Alain Noirhomme uit de galerie wou stappen.'

'Dat leidde tot de nodige spanningen tussen hen. Omdat ik mijn participatie in mijn bedrijven Frisk, One Second en StarMeal in 2010 en 2012 al had verkocht, had ik tijd. Dus stelde ik voor om een dag te bemiddelen tussen die twee. Om ze weer samen te brengen, was mijn plan. Maar tijdens de meeting was na drie uur duidelijk hoe diep het water was. Serge wou Alains aandelen niet overkopen, dus stelde ik spontaan voor om dat te doen. Ik engageerde mij voor één jaar. En als ik in die tijd geen meerwaarde zou betekenen, bleef ik wel stille vennoot.'

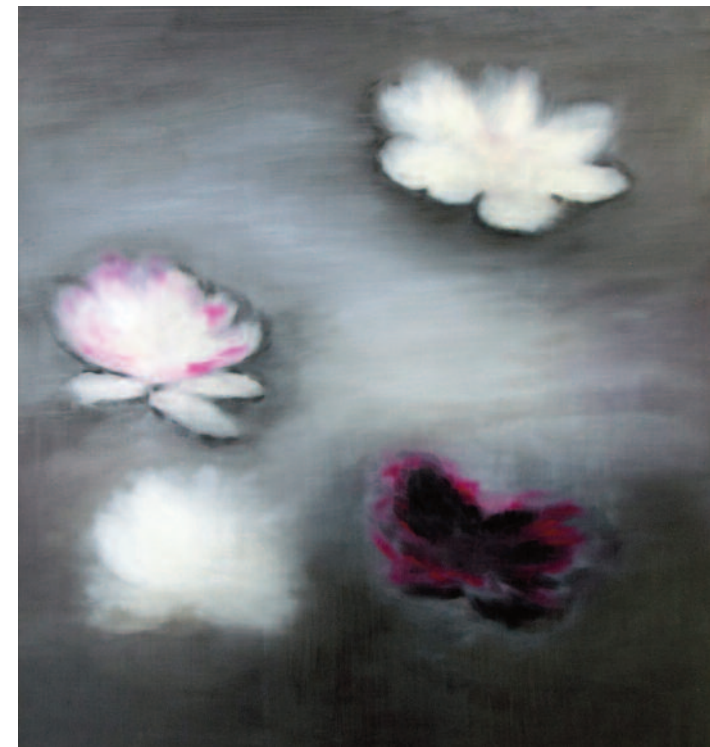
SUPERMARKT

Mercier bleek duidelijk wél een meerwaarde. Na drie maanden hadden al drie nieuwe internationale artiesten getekend. Het eerste jaar groeide de omzet met 60 procent en de winst met 300 procent. 'Naast Serges enorme passie voor hedendaagse kunst had ik zakelijk blijkbaar een toegevoegde waarde', zegt Mercier bescheiden.

De kunstwereld verraste hem wel, als ondernemer uit een compleet andere sector. 'Het lijkt een evidentie, maar wij betalen onze facturen onmiddellijk. En dat weten artiesten wel te appreciëren. Die good governance is blijkbaar ongewoon in de kunstwereld. Muntjes of slaatjes verkopen is wel echt compleet anders dan kunst. Bij Frisk, het muntjesmerk dat ik zelf oprichtte, had ik 550.000 recurrente →



Maruani Mercier - Abstraktes Bild de 1992



Maruani Mercier - Black Monet

Maruani Mercier Gallery toont op Tefaf onder meer dit 'Abstraktes Bild de 1992' van Gerhard Richter en 'Black Monet', een werk van Ross Bleckner.

klanten die wekelijks drie doosjes kochten. In de kunst is elke deal een challenge. Het is ook een kwestie van geduld. Op onze eerste solo-show van Peter Halley in 2000 verkocht Serge welgeteld één werk. Nu zijn we zijn grootste galerie wereldwijd.’
‘Een buitenlands galeriefiliaal? Nee, daar denken we voorlopig niet aan. We bereiken onze internationale klanten wel via topbeurzen zoals Tefaf. Het gevaar daarvan is wel dat kunstbeurzen uitgroeien tot een supermarkt voor verzamelaars, waar het persoonlijke contact verloren gaat. Nu al merken we dat sommige klanten alleen nog vragen naar de prijs van een werk, en niet naar onze naam. Terwijl die langetermijnrelatie voor mij net erg belangrijk is.’

PILLENDOS

Grappig dat Mercier het woord ‘supermarkt’ gebruikt. Met hun bedrijven Continental Foods en Continental Sweets waren zijn (groot)ouders allebei actief met merken voor warenhuizen, zoals Imperial, Devos Lemmens, Lutti en Leo. En als vierde generatie foodondernemer leverde Mercier zelf jarenlang zijn verfrissingsmuntjes (Frisk en One Second) en verse gezonde maaltijden (StarMeal) aan warenhuizen over de hele wereld.

StarMeal richtte hij in 2005 op met Lieven Van Lommel, de man met wie hij ook de keten The Food Maker overnam. In 2012 stapte hij eruit, omdat hun strategische toekomstvisies verschilden. Twee jaar ervoor verkocht hij ook al One Second, het muntjesmerk dat hij na de verkoop van Frisk had opgericht. ‘De Frisk-tabletjes produceerden we in een Belgisch farmaceutisch bedrijf. Maar toen ik Frisk in 2001 aan enkele Italianen verkocht, wilden die de muntjes zelf produceren. Dus werd het machinepark hier werkloos. Om mijn oude farmavrienden een handje toe te steken, begon ik met een nieuw product: One Second, mondverfrissingstabletjes die vijf keer kleiner waren dan Frisk. Het was niet de bedoeling, maar One Second was in twee jaar tijd in acht lan-

den te koop. We staken in België op een bepaald moment zelfs Frisk voorbij.’

De combinatie met StarMeal bleek evenwel onhoudbaar. ‘Ik wil en kan me niet met twee zaken even intens bezighouden. Dus verkocht ik One Second in 2010 aan een Nederlandse groep, die het merk vervolgens liet doodbloeden.’

Na zijn uitstap uit Frisk, One Second, The Foodmaker en StarMeal zit Mercier nog met één teen in de voedingsindustrie: hij is non-executive bestuurder bij Westvlees Group. Vreemd dat de serial entrepreneur nu opnieuw als ‘verkoper’ in de galerie in actie komt. ‘Als ondernemer ben je altijd de verkoper van je eigen bedrijf. Ik werk nu zeven dagen per week en reis beroepshalve meer dan ooit. Want als de galerie in Brussel sluit, gaat die in Knokke open. Ik heb nog nooit zo hard gewerkt als nu.’

En kunst? Koopt hij die anders sinds hij er zelf in handelt? ‘Ik koop nog altijd met mijn hart en niet met mijn hoofd. Natuurlijk hoor ik nog meer verhalen over ‘the next hot artist to buy’. Ik neem dan een kijkje, maar het beïnvloedt mijn aankoopgedrag niet. Ik moet nog steeds een sterke emotie voelen als ik een werk wil kopen. Het moet mij pakken. Ik wil niet dat marktinformatie mijn aankoopgedrag beïnvloedt. Van kunst kan ik ’s avonds nog altijd even onbevangen genieten bij een glas wijn of wat muziek. Is dat niet waar het allemaal om gaat? Of mijn werken nu duurder of goedkoper zijn geworden, het interesseert mij helemaal niet.’

Tefaf, 10 tot 19 maart in Maastricht, www.tefaf.com



Wat doe je op een regenachtige dag aan zee? Het vastgoed checken en de galeries aflopen. Zo leerde Laurent Mercier 15 jaar geleden de Knokse galeriehouders Serge Maruani (de man aan de tafel) kennen.

‘NATUURLIJK HOOR IK VANDAAG MEER VERHALEN OVER ‘THE NEXT HOT ARTIST TO BUY’. MAAR DAT BEÏNVLOEDT MIJN AANKOOPGEDRAG NIET. EEN WERK MOET MIJ NOG ALTIJD PAKKEN.’