



MARC BUELENS

Zou u iets kopen waar u geen verstand van hebt?

Stel dat u een nieuw televisietoestel wilt kopen. U weet heel goed waar en tegen welke prijs. Stel dat ik u voorstel het voor u goedkoper te kopen en de winst te delen. Stel dat de waarborgen en de dienst na verkoop dezelfde zijn. Toch zal u mijn bod waarschijnlijk niet aanvaarden. U zou het zaakje niet vertrouwen.

Stel dat ik u aanbied uw energiefactuur gevoelig te verlagen. Het kost u alleen de helft van de besparingen het eerste jaar. Zelfs dat bod lijkt alleen bij bedrijven en niet bij particulieren te werken.

Stel dat ik u help auto's te kopen, vakanties te boeken, kunstboeken aan te schaffen. U kunt daarmee heel veel geld besparen, maar consumenten zijn helemaal niet bereid te betalen voor koopadvies. Dat moet gratis zijn, of van een consumentenvereniging komen. En dan nog. Mensen leggen met de glimlach de gefundeerde adviezen van die verenigingen neer en luisteren liever naar de mooie praatjes van de verkoper. 'Mijn zus heeft er ook zo eentje en ze is daar zeer tevreden over.'

Er zijn bitter weinig uitzonderingen van betalende diensten die zich in een markt tussen de aanbieder en de koper plaatsen. De immotheker is een van de weinige die ik ken. De Romeinen waarschuwden al: *caveat emptor*. Het is aan de koper om op zijn tellen (en centjes) te passen. Let u op uw tellen als u wijn, kookpannen, elektrische auto's, verzekeringen en zomervakanties koopt? Gelukkig dat u blindelings uw architect, uw apotheker, uw verkoper van maatpakken en uw verzekeringsmakelaar kunt vertrouwen, want die heeft alleen uw belang voor ogen. Of toch niet?

Markten werken maar als beide partijen competent zijn en goede bedoelingen hebben. Maar in vele gevallen is alleen de verkoper competent. Niets is overigens zo vervelend als incompetente verkopers. Koop maar eens wandelschoenen of beveiligingssoftware bij een knoeier. Maar wij zijn zelden competent. Internet lijkt de uitzondering te zijn. Daar kunnen we anoniem getuigenissen zoeken, prijzen vergelijken en specificaties checken. Het liefst zijn we de alwetende, zelfzekere koper die zich met een brede glimlach in de luren laat leggen en zo lang

mogelijk denkt dat hij een goede zaak heeft gedaan.

Vorige week heb ik kennism gemaakt met een nieuwe uitzondering. Hebt u al eens kunst gekocht? Uiteraard het liefst van een beloftevolle nieuwe kunstenaar. Hebt u de competenties van Jan Hoet? Bent u geschoold om het verschil te zien tussen een doek dat de schilder heeft opgespannen en een doek dat later is opgespannen? Of is dat een zinloos onderscheid? Is figuratieve kunst in, of net weer uit? Is een Chinese invloed een pluspunt? Oké, als u de regel 'koop alleen wat u graag ziet' volgt, dan bent u al goed bezig, maar dan betaalt u misschien nog vijfmaal (of honderdmaal) te veel. Waarom zou u een origineel kopen? Haast niemand kan het verschil ontdekken tussen een origineel en een knappe vervalsing. Toch zou u zich willen wagen op de kunstmarkt. Het grootste probleem is uiteraard tijd. U zult al doende, en met heel veel leergeld, bijleren. Maar u hebt waarschijnlijk niet al te veel tijd en u betaalt niet graag veel leergeld. Dat laat u over aan de sukkelaars die willen bedrogen worden.

Vorige week heb ik (niet helemaal toevallig) in de buurt van Knokke kennism gemaakt met zo'n tussenschakel in de kunstwereld. Fine

Art Consult doet net wat we beschreven hebben voor televisies. Zij adviseren in een complexe, zeer ondoorgrondelijke markt. Adviseurs die zich tussen de koper en de verkoper plaatsen en niet alleen met de verkoper meeheulen zijn goud waard. Galerijhouders beantwoorden niet aan mijn criterium.

Boeiend is dat de dames van Fine Art Consult zowel de koper als de kunstenaars adviseren. Stel dat u investeert in hedendaagse kunst. U koopt, een deel uit sympathie, een deel uit hebzucht, enkele jeugdwerken. Kunstenaars zijn zelden goede zakenmensen. Iemand moet hen begeleiden, want hun prijzen kunnen diepe duiken nemen en dan voelt de koper zich bedrogen. Fine Art Consult begeleidt hen. Ik heb een fijn gevoel overgehouden aan mijn kennismaking met die organisatie en die boeiende schakel tussen kunstenaar en markt. Nu nog kopen. Maar eerst mijn bankier raadplegen. ☺

De auteur is professor-emeritus aan de Vlerick Business School.

