

'IK BESLOOT MIJN SCHILDERIJEN NIET TE VERKOPEN, MAAR TE RUILEN'



In een tijd waar veel – zo niet alles – om geld draait, keert kunstenaar Annemieke van Beek met Art-In-Return terug naar de oudste vorm van betaling: de ruil. Haar prachtige, grafische, driedimensionale schilderijen, veelal in zwart-wit, maar steeds vaker ook in kleur, zijn alleen verkrijgbaar in ruil voor een product of dienst. Met groot succes. 'Ik kan nog jarenlang voor niets naar de kapper.'

INTERVIEW DEIRDRE ENTHOVEN
FOTOGRAFIE PETRA VAESSEN





Het werk van Annemieke is grafisch, minimalistisch, rustiek en speelt altijd met licht. Ze vindt haar inspiratie in reizen en verschillende culturen, wat je terugziet in haar kunst.

‘Als kind was ik al creatief, en dol op tekenen. Ik wilde graag naar de kunstacademie, maar mijn ouders hadden liever dat ik een vak leerde. Het compromis was de modeacademie. Vier jaar keihard werken aan de Charles Montaigne-academie, tegenwoordig bekend als AMFI. Superleerzaam, maar daarna ging ik alsnog naar de kunstacademie, in Breda. Wat ik daar deed vond ik geweldig, maar ik concludeerde ook: de kunstwereld is niets voor mij. Ik zat op die academie met allemaal alternatieve, slome, grijze muizen. Ik was een aanpakker, een harde werker. Ik herkende mezelf totaal niet in die groep en keerde terug naar de mode. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Na jarenlang als ontwerper te hebben gewerkt, drong het kunstenaarschap zich alsnog aan mij op. Nu maak ik werk waar ik niet alleen zelf heel blij van word, maar dat ook nog eens een groot publiek weet te vinden.’

MODECARRIÈRE

‘Samen met mijn broertje groeide ik op in een warm gezin, maar op een saaie, benauwende plek in een klein dorpje in het Land van Maas en Waal. Nadat ik mijn eindexamen had gehaald, wist ik niet hoe snel ik naar Amsterdam moest vluchten. Na de academie kon ik al snel als modeontwerper aan de slag. Het was een leuke tijd; we kregen alle ruimte om zelf te ontwerpen. Ik leerde het vak en kwam vervolgens bij het merk Sandwich terecht. Daar werkte ik twaalf jaar en kon ik geweldige dingen doen. Maar het bedrijf groeide hard, ging van dertig naar tweehonderd mensen en dat paste niet bij mij. Ik hou van kleine, platte organisaties, waar de lijntjes kort zijn en je iedereen kent. Dat Mart Visser mij toen vroeg om bij hem te komen werkte, was een schot in de roos. We kenden elkaar van de modeacademie en waren goede vrienden geworden. Hij was net begonnen om naast zijn haute couture ook confectiekleding te ontwerpen voor V&D en ontwikkelde zich daarnaast als kunstenaar. We vulden elkaar goed aan. Toen V&D eind 2015 failliet ging, maakten we samen de stap naar online-verkoop. Het was keihard werken en volledig buiten onze comfortzone opereren, maar zo leuk en leerzaam. Het werd een succes. Na vier jaar werd ik het ontwerpen echter een beetje zat. Ik had genoeg blauwe jurken getekend voor een heel mensenleven. Mart kon zijn creativiteit kwijt in zijn haute couture en zijn schilderen; ik miste die kant.’

ART-IN-RETURN

‘In mijn vrije tijd maakte ik al kunstwerken die ik aan vrienden cadeau gaf. Het waren kleine, grafische ontwerpen in zwart-wit. Geïnspireerd op de ronde vormen van de zon en de maan, het licht en de schaduw, en meestal driedimensionaal. Ik kon er mijn ziel en zaligheid in kwijt en vond het zo veel leuker dan al die meetings en zakelijke beslissingen die ik elke dag weer moest nemen. Mensen vonden het mooi wat ik maakte, en een vriendin vroeg me of ik niet iets groters kon maken voor in haar restaurant. Dat kon ik zeker. Toen ze vroeg wat ik ervoor wilde hebben, en ik “niets” zei – het was een vriendendienst wat mij betreft – zat ze daarmee in haar maag. Ze wilde me toch iets geven en bood aan dat ik, in ruil voor het werk, mijn verjaardag in het restaurant mocht vieren. Dat vond ik een briljante vondst, en zo ontstond de naam Art-In-Return. Ik besloot dat ik mijn werk niet wilde verkopen, maar wilde ruilen tegen iets wat de ander te bieden had en wat mij weer kon inspireren. Als dat er niet was, kon diegene kiezen voor bonnen van Van Beek, de dichtstbijzijnde winkel met kunstenaarsbenodigdheden die toevallig dezelfde naam heeft als ik.’ ►



‘Na vier jaar was ik het zat. Ik had genoeg blauwe jurken getekend voor een heel mensenleven’

Ook met fotograaf
Petra Vaessen ruilde
Annemieke een
schilderij. Vaessen
maakte de prachtigste
foto's van haar werk en
schoot ook de beelden
bij deze reportage.



‘Een vriendin
vroeg me of ik
niet iets groters
kon maken.
Dat kon ik zeker’

'Ik gaf mezelf een jaar de tijd om te kijken of het kans van slagen had'

VRIJ WERKEN

'Toen het schilderen in het restaurant hing, werd ik tot mijn verbazing al snel benaderd door mensen die ook zo'n werk wilden. Ik besloot ervoor te gaan en gaf mezelf een jaar de tijd om te kijken of het kans van slagen had. Dat kon ook omdat mijn man een vast inkomen heeft, want van wederdiensten koop je geen brood, natuurlijk. We spraken af dat ik met mijn werk de leuke dingen zou organiseren. En zo gebeurde het dat ik alsnog kunstenaar werd. Tegen wil en dank, want ik dacht nog steeds: die kunstwereld is niets voor mij. Te elitair, ik wil met mijn kunst een mooi interieur creëren, niet mijn wereldvisie uitdragen. Maar het kunst máken paste heel goed bij me. Het voelde fijn om helemaal vrij te werken, iets te maken wat uit mij kwam, zonder commerciële doeleinden. In die periode kochten we een deel van het huis naast ons erbij, waardoor er ruimte kwam om een atelier te maken. Het was gewoon het juiste moment. Op mijn Instagramaccount plaatste ik foto's van mijn werk en in ruil voor een paar kunstwerken bouwde iemand een website voor me. Hij was zo enthousiast, feitelijk was hij mijn eerste klant.'

DUIZEND NIEUWE VOLGERS

'Instagrammer Liza Chloë zocht contact met mij. Ze had mijn werk voorbij zien komen, wat best bijzonder was, want ik had nog nauwelijks volgers. Ze mailde dat het haar deed denken aan het werk van Jan Schoonhoven, waar haar vader zo van hield. Dat vond ik een prachtig compliment, want Schoonhoven is een van mijn grote voorbeelden. Ze kwam langs om mijn werk live te zien en te filmen. Ze beloofde het op haar Instagram te promoten als mijn site klaar was. Ik was die periode met een paar vriendinnen in Marrakesh, we maakten een tocht door de woestijn en hadden geen wifi. Bij terugkomst in het hotel keek ik op mijn account en zag tot mijn stomme verbazing dat ik duizend nieuwe volgers had. En dat niet alleen, mijn mailbox zat vol berichten van mensen die hun diensten aanboden voor een schilderij. Het leverde me een bedrijfsfilmpje op voor mijn website en ik ruilde ook een schilderij met fotograaf Petra Vaessen, die de prachtigste foto's van mijn werk maakte (Vaessen heeft ook de foto's bij dit artikel geschoten, red.) waarmee ik mijn website naar een professioneler niveau kon tillen. Ik wist niet wat me overkwam: het succes breidde zich uit als een olievlek.'

VAN STOT XXL

'Helaas kwam toch het moment dat ik mijn werk in geld moest uitdrukken. Als je dagenlang bezig bent met een werk, rijst de vraag wat daar tegenover moet staan. Een etentje slaat dan nergens op. Met vrienden uit een kunstclub heb ik gebrainstormd over wat een werk ongeveer waard is. Vervolgens koos ik niet voor prijzen, maar voor maten uit de mode: het kleinste werk is een S, het grootste een XXL. Zo krijgt iemand een idee waaraan hij of zij moet denken bij een tegenprestatie. Deze manier van handelen levert zulke leuke dingen op. Ik kan jarenlang voor niets naar de kapper en mijn tuin heeft er nog nooit zo mooi bijgestaan.' ►

De kunstwerken van Annemieke zijn onderverdeeld in verschillende edities: the white edition, the black edition, the chocolate edition, the earth edition, the graphic edition, the giant edition, the Marrakesh edition en the rust edition. De unieke stukken zijn verkrijgbaar in verschillende maten en zijn met de hand gemaakt.

Annemieke werkt niet met prijzen, maar met maten uit de mode. Haar kleinste werk is een S, haar grootste een XXL. Zo kunnen klanten inschatten waaraan zij moeten denken bij een tegenprestatie.

‘Mijn mailbox zat vol berichten van mensen die hun diensten aanboden voor een schilderij’

CORONACRISIS

‘Via Liza werd ik benaderd door een agent van een aantal vloggers en influencers. Ook zij wilde graag een schilderij hebben. “Ik kan voor je koken,” zei ze, “maar ik heb ook een heel groot netwerk in de aanbieding.” Ze stelde voor een expositie te organiseren en de mensen uit haar netwerk uit te nodigen. Het werd een klein event, in restaurant George Marina in Amsterdam, waar een flink aantal vloggers en BN’ers kwamen, zelf ook weer met een groot netwerk. Het waren allemaal zulke leuke vrouwen, enthousiast over mijn werk, maar zeker ook over de ruilhandel erachter. Dat is echt iets van nu, en spreekt met name veel jonge mensen aan. De exposure via hen was enorm. Toen brak een paar dagen later de coronacrisis uit en moest het restaurant helaas dicht. Maar stil werd het niet, het aantal opdrachten nam alleen maar toe. Mensen willen iets dat ze hebben gezien, maar ik maak ook steeds weer nieuw werk, ook dat slaat aan. Ik heb het nooit eerder zo druk gehad als tijdens de lockdown.’

ONHOUDBAAR

‘Er kwamen aanvragen voor heel grote doeken. Lou en Jill, mijn dochters van dertien en tien jaar, hielpen zelfs mee met het schilderen. Ik vroeg in die periode als ruilmiddel vaak restaurantbonnen, om zo de zwaar getroffen horeca te steunen. En ik kreeg buitenlandse kopers. Eerst een uit Brazilië en vervolgens uit de VS. Een vrouw uit Los Angeles bestelde negen grote werken; ze is interieurontwerper en had een grote opdracht waarvoor ze kunst zocht. Steeds meer werd duidelijk dat het ruilsysteem niet altijd houdbaar was. Die vrouw wilde gewoon betalen en een factuur voor haar administratie. Ergens jammer natuurlijk, maar er lopen nu twee stromen naast elkaar, waarbij internationaal mijn werk gewoon te koop is, maar ik op kleinere schaal de voorkeur geef aan *something in return*.’

SAMENWERKEN

‘Het gaat allemaal zo snel, soms duizelt het me. Het succes is echt overweldigend. Ik heb inmiddels een contentcreator die in ruil voor kunstwerken, mijn website en nieuwsbrieven bijhoudt, want daar kom ik zelf niet meer aan toe. En ik ga steeds meer samenwerkingen aan. Bijvoorbeeld met het kunstplatform L’Atelier via interieurontwerper Eric Kusters, voor wie ik een limited edition heb gecreëerd, en met Studio Yen waarvoor ik nu bezig ben met een collectie keramiek. Dat samenwerken is te gek. Ik was altijd bang dat je als kunstenaar een eenzaam bestaan zou leiden, dat is niets voor mij. Maar het tegendeel is waar. Ik ontmoet door mijn werk zo veel bijzondere mensen en kom met zulke leuke initiatieven in aanraking. Bij L’Atelier gaat tien procent van de opbrengst van mijn werk naar een goed doel. Ik heb het negatieve imago dat ik had van het kunstenaarschap afgeschud. Zoals ik het nu doe, klopt het helemaal met wie ik ben.’ ■

Annemiekes motto (‘Ik creëer om te leven met een vol hart, niet met volle zakken’) draagt de kunstenares ook uit op haar Instagram-pagina, waar ze inmiddels duizenden volgers inspireert. Bekijk de prachtige beelden en haar *work in progress* op [instagram.com/art_in_return/](https://www.instagram.com/art_in_return/) en op [artinreturn.nl/](https://www.artinreturn.nl/)

Een van Annemiekes favoriete plekken in huis: aan tafel in de lichte woonkamer vol groen, met openslaande deuren naar de tuin.

