



ANTIETK KOPEN IS EEN KUNST

**BAS
JONKER**

VERHALEN VAN EEN ANTIETKHANDELAAR

INHOUD

Voorwoord – Huis van mijn dromen	7
Inleiding	9
1 Tegels afbikken	11
2 Lalique, is dat je buurman?	15
3 Kill your darlings	23
4 Ik doe het nog één keer goed	27
5 Kwetsbaar	33
6 Uit een Frans kasteel	37
7 Pasta di mama	47
8 Je moet het geluk een kans geven	55
9 De Eiffeltoren is ooit als schroot verkocht	67
10 Doen en laten	71
11 De ridder te voet	81
12 Niemand wordt als expert geboren	85
13 Het parket en de zaag	93
14 De kunst is wat je niet koopt	97
15 Wat is de waarde en wat heb je eraan?	107
16 De lelijke Ferrari en andere verliefdheidjes	121
17 Adres onbekend en voorgevelmeiden	133
18 Te waardevol om kapot te laten gaan	137
19 De botten moeten bij het huis horen	147

Bijlage – Hoe vind je een schat?	157
<i>Het verschil tussen antiek, vintage en brocante</i>	160
<i>Het belang van achter- en onderkanten</i>	161
<i>Andere zaken om rekening mee te houden</i>	164
<i>Waar je op let bij verschillende objecten</i>	168
<i>Waar let je op bij het kopen van tuinornamenten</i>	175
<i>Waar let je op bij het kopen van tegels</i>	179
<i>Waar let je op bij het kopen van glas</i>	181
<i>Waar let je op bij het kopen van vergulde spiegels</i>	183
<i>Waar let je op bij het kopen van brons</i>	187

Nawoord – Als je het doet, moet je het goed doen	189
--	-----

Fotokatern – De objecten die in de hoofdstukken
aangegeven worden met een * kun je terugzien
in het fotokatern helemaal achterin.

VOORWOORD

HUIS VAN MIJN DROMEN

Een leeg vel papier ligt voor mij. Ik droom weg en de eerste lijnen tekenen zich af. Een moderne bungalow, uitgevoerd in minimalistisch grijs beton, op een berg met uitzicht, in een land ver van hier. De voorgevel is ruim 24 meter lang en bestaat uit een aaneenschakeling van antieke, Franse, openslaande deuren, met *louvre* tegen de zon.

Er zijn niet zoveel mensen die dit soort fantasieën serieus nemen, maar Bas Jonker doet dat wel. En inderdaad, juist daarom zijn we vrienden. We kunnen uren bij de open haard zitten, met een glas wijn, en mijmeren over de magie van romantiek, stijl en patine.

En zo kwam het dat ik maanden na het delen van die fantasie gebeld werd. Bas was op inkoop en stond bij de sloop van een oud hotel, net onder de rook van Parijs. Daar waren ze: achttien sets identieke openslaande deuren, compleet met deurpost en *louvre*. Een unieke vondst. De bungalow kon getekend worden en een maquette gemaakt. Bas zou de deuren een paar maanden opslaan, totdat de bouw zou starten.

Om een lang verhaal kort te houden: de enorme vracht antieke deuren van bijna vier meter hoog hebben ruim veertien jaar bij de Firma Jonker in de opslag gestaan. Daarna nog drie jaar in een oude schuur op het erf van een boer in Waterland.

En toen nog twee jaar bij een timmerman die wat aanpassingen zou doen. Tijd is echter relatief. De bungalow is gebouwd. En voor mij ligt een nieuw, leeg vel papier.

De kans is vrij groot dat ik morgen even naar Abcoude rij voor een kopje koffie met Bas. Want alleen dromen die je deelt komen ook echt uit.

Kees Zegers

INLEIDING

Ik ben van jongs af aan betrokken geweest bij de handel in antiek. Mijn vader, Piet Jonker, begon ruim vijftig jaar geleden met de handel in historische bouwmaterialen, en als kind hielp ik al mee in de winkel. In 2009 nam ik de zaak over en bouwde die uit tot een internationaal erkend bedrijf met een hecht team van 23 medewerkers.

Ons bedrijf opereert op een formaat dat uniek is binnen de antiekhandel. We zijn uitgegroeid tot een van de grootste spelers ter wereld op het gebied van antieke bouwmaterialen. En dat komt niet alleen door de omvang van ons terrein, maar vooral door het bijzondere karakter van onze collectie, de uitzonderlijke kwaliteit van de stukken en de internationale markt die we bedienen.

Wat mij enorm fascineert, zijn de écht grote, exclusieve objecten met veel waarde. Denk aan het grootste stuk antiek ter wereld – bijvoorbeeld een complete kerktoeren – of een monumentale schouw die meer dan een ton waard is. Maar ook aan uitzonderlijk hoogwaardig vintage of antiek, of juist de volumes waarin we bouwmaterialen verhandelen. Het zijn niet alleen objecten met karakter en historie, maar ook met een indrukwekkende schaal die je zelden tegenkomt. Daar leef ik van (en voor).

Sinds dertig jaar is de winkel gevestigd op de 18e-eeuwse buitenplaats De Lindenhoff in Baambrugge. Onze voortdurend wisselende collectie wordt gepresenteerd in stijlkamers, show-

rooms en een beeldentuin. Het is een waar paradijs. Voor mij, omdat ik er omringd ben door objecten die mijn hart een sprongetje deden maken bij de inkoop, en voor iedereen die mijn liefde voor antiek en vintage deelt. Voor mij hebben oude objecten een ziel. Je ziet hun geschiedenis, voelt de toewijding van de maker, de verhalen die ze met zich meedragen. Er gaat een bezieling van uit die je in nieuwe spullen zelden aantreft. En als je eenmaal door dat gevoel geraakt bent, laat het je nooit meer los.

Een belangrijke drijfveer om dit boek te maken en deel te nemen aan *Van onschatbare waarde* is de wens om de wereld van antiek zichtbaarder te maken voor een breder publiek. Het is een vakgebied dat niet alleen ongelooflijk leuk en inspirend is, maar ook heel duurzaam. Hergebruik van historische materialen is immers de ultieme vorm van circulair denken – iets wat perfect past bij de tijdgeest van vandaag.

Ik zie schoonheid in materialen en objecten die hun oorspronkelijke functie hebben verloren, maar nog altijd potentie uitstralen. Een oude spiegel, een verweerd houten paneel of zelfs een roestig waterreservoir – ik geef ze graag een nieuw leven. Als pronkstuk in een woonhuis, of als bar in het eigenzinnige interieur van een horecagelegenheid. Zo breng ik oude spullen naar nieuwe plekken. Niet als stilstaande relieken, maar als levende elementen in een nieuw verhaal. Elk object krijgt de kans om opnieuw betekenis te krijgen – als een hoofdstuk in een boek dat nooit af is.

Bas

1 TEGELS AFBIKKEN

Toen mijn zusje Eva en ik klein waren, hielden we er al van om dingetjes te verkopen. Als we in het weekend bij onze vader waren – we woonden bij onze moeder – en buitenspeelden met onze broers en zussen, wilden Eva en ik bijvoorbeeld graag tegeltjes uit de winkel langs de weg verkopen. Soms verkochten we er zelfs eentje. Mensen die wilden weten waar die tegels vandaan kwamen, verwezen we door naar de winkel van mijn vader. Eva verkocht ook sponsjes die ze in leuke vormpjes had geknipt. Ik schaafde stukjes van sinaasappel- of sigarenkistjes over de stoeptegels in de vorm van een pijl, die ik vervolgens als naambordjes probeerde te verkopen. Ik geloof niet dat het me ooit is gelukt iets te slijten, maar dat weerhield ons er niet van om tijdens zomervakanties in Zeeland ons handeltje voort te zetten bij jachthavens, met ‘grondstoffen’ die we bij het grofvuil hadden gevonden.

Ik herinner me ook nog die keer dat we met Koninginnedag héél graag op de vrijmarkt in Abcoude wilden staan. Dat hadden we in Amsterdam gezien en dat wilden wij ook. We praatten net zo lang op onze vader in tot hij uiteindelijk zwichtte. Ik heb geen idee of er op dat moment ooit al een vrijmarkt in Abcoude was geweest – het moet ergens begin jaren tachtig zijn geweest, we waren echt nog heel klein. Wat ik wél zeker weet, is dat het die zondag met bakken uit de hemel kwam en dat er verder niemand op het kerkplein van Abcoude te bekennen was.

Mijn vader had wat oud gereedschap meegenomen in donkergrijze PTT-kisten, om onze 'kraam' mee op te vullen. Hoewel we al na een paar minuten zeiknat waren, wilden we niet weg, zo graag wilden we iets verkopen. Na een tijdje rende er een mevrouw uit een huis, recht op onze waar af. Dit was nog in de tijd voor de mobiele telefoon, dus ik weet zeker dat mijn vader niemand had kunnen bellen om iets te komen kopen om ons (en hemzelf) zo uit ons lijden te verlossen. De vrouw keek in een van de kisten en zei: 'O, ik dacht dat jullie speelgoed verkochten.' Maar ze kocht tóch een lepel, voor één gulden vijftig. Voor ons was dat het bewijs dat het goed was dat we waren gebleven. We waren blij! Het voelde als een triomf. We zijn wel meteen daarna vertrokken.

Tot op de dag vandaag moet ik aan haar denken als ik langs die plek rij. Zoveel indruk maakte dat eerste succesje.

Ik was om het weekend bij mijn vader en hielp als jochie van dertien al mee in de verkoop. Omdat ik er op de fiets kon komen, kwam ik er al snel elke zaterdag. Op een gegeven moment kwamen er ook vriendjes van mij werken en mochten we planken ontspijkeren, tegels afbikken en marmeren tegels op maat zagen. Op de heftruck rondrijden was natuurlijk ook mooi. We konden binnen bepaalde grenzen onze gang gaan en nog iets bijverdienen ook. We werden sterk van het werk en we vonden het behoorlijk stoer wat we allemaal deden. Toen ik zestien was ging ik, op initiatief van mijn vader, in de zomervakantie naar Franse kennissen om te helpen bij *debar-rás* (huisontruiming). Stukje bij beetje nam de handel in oude spullen een steeds grotere plek in mijn leven in.

Waarom ik uiteindelijk de antiekhandel in ben gegaan en mijn broers en zussen niet, zou ik niet precies kunnen zeggen.

Misschien was het wel de kick van die verkochte lepel op die verregende Koninginnedag, maar zeker weet ik het niet. Wat ik wél zeker weet, is dat ik dit pad ben ingeslagen en eigenlijk nooit meer echt achterom heb gekeken. Of misschien op een zeker moment nog wel – maar daar kom ik later op terug.

2 **LALIQUE, IS DAT JE BUURMAN?**

Mijn vader is zijn zaak ooit begonnen met oude plavuizen, tegeltjes en deuren. Of eigenlijk, om heel precies te zijn, met het verhandelen van oude wagenwielen. Hij kocht er ooit één voor in de etalage van zijn drogisterij aan de Jan van Galenstraat in Amsterdam. De etalage van een drogist bestond in die tijd vooral uit kleine witte potjes en doosjes – het oogde allemaal niet heel gezellig. In de jaren zeventig kwamen wagenwielen in de mode en mijn vader, die als kind al graag op boerenerven kwam, vond in Abcoude een boer bij wie die dingen in stapels op het erf lagen. Hij had natuurlijk maar één zo'n wiel nodig, dus de rest van die stapel verkocht hij weer. En zo ontstond zijn handel. En, niet onbelangrijk, de ontdekking dat hij er plezier en handigheid in had.

Later, nadat hij en mijn moeder naar Abcoude waren verhuisd, hadden ze twee winkelpanden tegenover elkaar: een drogisterij die ze over hadden genomen van een tante en een handeltje in wagenwielen, eggentanden en meer van dat soort spul. Toen mijn ouders waren gescheiden, richtte mijn vader zich helemaal op antiek en verkocht hij de drogisterij aan een vriend.

Ik weet niet precies wanneer de bouwmaterialen erbij kwamen, maar het verhaal gaat dat mijn vader ergens had gehoord dat het kopen van een boot interessante handel kon zijn. Dus ging hij met een tiet geld op pad om een boot te kopen, maar die

bleek al verkocht te zijn. Op de weg terug naar huis haalde hij een vrachtwagen met oude plavuizen in. En toen heeft hij kennelijk gedacht: Hé, dat vindt iemand blijkbaar ook handel. Misschien is het dan ook handel. Hij kocht die plavuizen ter plekke.

Die spontane aankoop langs de weg, die voor mijn vader al snel uitgroeide tot een serieuze handel, betekende het begin van een jeugd tussen de bouwmaterialen, waarin ik als piepklein jongetje van een jaar of vier, vijf al heel graag mee wilde doen met ‘de grote mannen’. Mijn vader leverde en haalde plavuizen in die tijd nog met de hand. Ze werden stuk voor stuk in een busje geladen en er later weer met de hand uit gehaald. Plavuizen stonden niet op pallets, zoals nu, maar op hoge, smalle stapels. Wat ik me kan herinneren – en wat me is verteld – is dat ik heel graag wilde helpen met het tillen van die plavuizen. Maar ik was natuurlijk een klein jochie. Achteraf begreep ik dat de mannen de plavuizen in stapeltjes naar elkaar overgooiden. Als je dat goed deed, bleven drie tegels netjes op elkaar liggen en kwamen ze als een stapeltje in de handen van de volgende man terecht. Ik kreeg steeds één losse tegel en liep daar telkens mee heen en weer.

Mijn vader moest ook eens plavuizen afleveren op een plek waar de kortste route over een sloot liep, met alleen een smalle loopplank eroverheen. Ik was toen een jaar of acht en ging samen met een paar vriendjes mee. Hij zette ons in een rijtje en liet ons plavuisje voor plavuisje doorgeven over de sloot. Wij vonden het geweldig – een spannend uitje. En mijn vader was er mooi mee geholpen.

Vanaf mijn dertiende mocht ik hem helpen bij de verkoop van oude tegels. Het leuke aan verkopen was dat klanten vaak al een beetje informatie vergaard hadden over de tegel die ze

zochten. Ze wisten bijvoorbeeld uit welk portiek of welke periode de tegel kwam en die informatie deelden ze graag – zeker als er een jochie van dertien tegenover ze stond. Als ik iets niet wist, dan liep ik naar mijn vader om te vragen wat ik over een tegel kon vertellen. Hij was inmiddels wat je gerust de tegelbaron van Nederland kon noemen. Ik leerde razendsnel en ontzettend veel. Hij heeft me heel goed geleerd te zien en te voelen wat echt is en wat niet. Dat begon met tegels, maar ging later ook over op tuinbeelden. Van kinds af aan heb ik daar een instinct voor ontwikkeld. Geef me geblinddoekt een tegeltje en ik kan je vertellen hoe oud het is, of het een Hollandse tegel is, en of het een vroeg-achttiende-eeuws of laatzeventiende-eeuws exemplaar is.

Waar ik ook razendsnel van leerde – en wat een geweldige tip is als je zelf ergens meer over wilt leren – is het kopen van objecten. Je investeert er letterlijk in, waardoor het loont om uit te zoeken waar je precies je geld in gaat steken. Zo kocht ik op mijn zestiende een glazen vaasje waarvan ik dacht dat het Romeins was. Van een verzamelaar leerde ik uiteindelijk dat het een replica was. Een écht Romeins vaasje is vederlicht en dat was dit exemplaar niet. Door iets te kopen kun je het vasthouden en voelen. Dat is een totaal andere sensatie dan het bekijken van een vaasje achter glas in een museum. Inmiddels verkeer ik in de gelukkige positie dat ik soms heel bijzondere stukken kan kopen, gewoon om ze even in mijn nabijheid te hebben en door mijn handen te laten gaan. Dat blijft voor mij iets magisch.

Die spontane aankoop langs de weg, die voor mijn vader al snel uitgroeide tot een serieuze handel, betekende het begin van een jeugd tussen de bouwmaterialen.

Zonder het bedrijf van mijn vader was ik misschien wel nooit in de antiekhandel terechtgekomen. Maar in het jaar dat ik in Frankrijk bij een antiquair en zijn gezin inwoonde, leerde ik pas echt de kneepjes van het vak. Dat was het jaar dat ik eigenlijk in dienst moest, maar daarvoor had ik me laten afkeuren. Hoewel het idee van het uit vliegtuigen moeten springen me erg aansprak, zag ik dat de dienstplicht op zijn einde begon te lopen en vooral nog bestond uit het drinken van goedkoop bier. En toen dacht ik: Zo erg hou ik nu ook weer niet van bier.

Mijn ooit gescheurde kniebanden boden me een uitweg. En de mogelijkheid om in de leer te gaan in Frankrijk, want ik hield en hou van hard werken. Frank was een aardige vent die handelde in bouwmaterialen en bijzondere oude stukken. Hij is Frans, maar ziet eruit als een Engelsman, altijd en eeuwig gekleed in een waxjas. Zolang ik hem ken, heeft Frank spierwit, verwaaid krulhaar en een constant verstopte neus – hij is namelijk allergisch voor stof. Niet per se handig als je antiquair bent en stoffige zolders moet ontruimen. Frank had wel werk voor me, maar hij ging me niet betalen. In ruil voor kost, inwoning en meer kennis over het vak mocht ik hem helpen met het verven van de honderdvijftig kozijnen van de oude watermolen waar hij woonde. Gelukkig sprak hij Engels, want ik sprak geen Frans. Enfin, ik was negentien jaar, ik pakte mijn oude Eend in en vertrok naar Frankrijk. De ene dag ging ik met Frank op pad, de andere dag stond ik op een steiger totaal verdroogde eikenhouten vensters in dat typische Franse grijs te verven.

Frank heeft me ontzettend veel geleerd: om meer als antiquair dan als handelaar in oude bouwmaterialen naar spullen te kijken; over de zogenoemde lagen van het antiek – van *porte-*

à-porte, waarbij mensen langs de deuren gaan om spullen in te kopen, tot *déballages* (letterlijk ‘uitpakkingen’), bijeenkomsten waar honderden handelaars op gezette tijden samenkomen om hun waar te verhandelen. Dat kan van alles zijn: boedels, oude bouwmaterialen – je kan het zo gek niet bedenken of het wordt daar aangeboden. Ook leerde hij me veel over namen van ontwerpers. Want zoiets als Lalique zei me niets. Dat was namelijk niet iets wat mijn vader interesseerde. Die zei altijd – als er een naam bij een object genoemd werd om de prijs op te drijven – ‘Wie is dat, je buurman?’ De handel zag er in zijn tijd totaal anders uit. Het was niet nodig om je daarin te verdiepen. Je kon je geld bij wijze van spreken al goed verdienen met het verhandelen van zinken gieters en koperen ketels.

Na mijn tussenjaar bij Frank en zijn duizend kozijnen ging ik studeren. Ik overwoog architectuur, maar werd niet enthousiast van het bos aan bouwreglementen in Nederland, en kunstgeschiedenis, maar daar wist ik al genoeg van... vond ik, dus werd het een *small-business*-opleiding die net in Utrecht was gestart. Maar terwijl ik die studie

volgde, kreeg de universiteit al snel veel aandacht van grote, Philips-achtige bedrijven en werd er een ommezwaai naar de corporate kant gemaakt. Ik wist misschien niet wat ik

**Ik wist misschien
niet wat ik wilde,
maar ik wist wel dat
ik dát niet wilde.**

wilde, maar ik wist wel dat ik dát niet wilde. Daarbij vond ik studeren erg passief. Ik was het gewend om hard te werken en tijdens die opleiding had ik twee uur college waarna de schooldag er weer op zat. Studeren voelde vooral als nietsdoen. Ik was een student met een auto (een oude, afgeragde, donker-

blauwe Mercedes-station die de Baklap werd genoemd), dus reed ik dan na college naar de winkel om nog wat nuttigs met mijn dag te doen. Dat gebeurde steeds vaker, tot ik op een gegeven moment zoveel dagen in de winkel doorbracht dat ik me toch een beetje onmisbaar begon te voelen. Ik ben uiteindelijk gestopt met mijn opleiding en fulltime doorgedaan met waar ik allang aan begonnen was.

Toen ik bij mijn vader in de zaak werkte, kwamen we op de déballages vaak vintage en design tegen waar hij geen interesse in had, maar waarvan ik wel vond dat ze interessant konden zijn. Een klant die een jarendertighuis aan het opknappen was en bij ons een vloer en een schouw kwam kopen, kon in die tijd niet echt bij ons terecht voor aankleding in jarendertigstijl. Met lampen en dergelijke zouden we mensen meer kunnen bieden. Modern en oud kun je heel goed aan elkaar verbinden met vintage design. Daarbij vond ik het ook leuk om me te verdiepen in iets waar mijn vader niet per se interesse in had. Mijn vader wilde niet dat ik schouwen ging verkopen omdat ik dan zijn concurrent zou worden, dus moest het iets zijn wat hij niet deed. Dus maakte ik een deal met hem: ik ging met hem en zijn nieuwe partner Karin mee op inkoop (drie mensen op inkoop zien immers meer dan één), en ik verzorgde het extra aanbod dat mijn vader liet liggen. De verkoop van vintage is sindsdien een belangrijk deel van onze collectie.

Zo raakte ik steeds meer betrokken bij de bedrijfsvoering, al was ik er helemaal niet zeker van dat ik de zaak wilde overne-



BOVEN 17e-eeuwse Hollandse wandtegel met een afbeelding van een ridder te voet

RECHTS Houten Hollandse schouw – HOOFDSTUK 19, p. 150



ONDER LINKS Bovenlicht dat een nieuw leven kreeg als spiegel
HOOFDSTUK 18, p. 137

ONDER RECHTS Schouw met trumeau – HOOFDSTUK 16, p. 123



BAS JONKER NEEMT JE MEE IN DE KLEURRIJKE WERELD

VAN DE ANTIEKHANDEL. Dit boek gaat over de excentrieke persoonlijkheden die zijn pad kruisten, over hoe hij oude stukken een nieuwe betekenis en daarmee een nieuw leven geeft, en over de voortdurende zoektocht naar grootse vondsten, zoals een onontdekt stuk van Eiffel.

Daarnaast legt Bas uit hoe de antiekhandel van binnen en van buiten werkt. Hoe je miskopen voorkomt, over de kunst van het niet-kopen, en waarom het ene stuk antiek vrijwel niets meer waard is en het andere juist een fortuin kan opleveren. Ga je zelf graag op zoek naar verborgen pareltjes? In een speciaal hoofdstuk geeft hij volop praktische tips voor je zoektocht én voor slimme onderhandelingen.



BAS JONKER is antiekhandelaar en expert in het tv-programma *Van onschatbare waarde*. Met meer dan 4000 m² aan antiek, kunst, vintage en historische bouwmaterialen én 35 jaar ervaring in het vak, beschikt hij over een schat aan verhalen over deze boeiende branche.



9 789043 938938

www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
MOS**

NUR 320
Kosmos Uitgevers,
Utrecht/Antwerpen