



LOUIS BUYSSE, FORIAN ARAIB & LAUREN VAN MIDDELEM

20.06.26

DRIE JONGE GALERIEHOUDERS GEVEN DE KUNSTSCENE IN KNOKKE-HEIST EEN NIEUWE DYNAMIEK. LOUIS BUYSSE (33), FLORIAN ARAIB (31) EN LAUREN VAN MIDDELEM (26) BLAZEN ELK OP HUN EIGEN MANIER EEN FRISSE WIND DOOR HET VAAK KLASSIEKE GALERIELANDSCHAP AAN ZEE. 'ZE ZOULDEN EEN REALITYPROGRAMMA MOETEN MAKEN VAN WAT WIJ HIER ALLEMAAL MEEMAKEN.' 'THE REAL GALLERY OWNERS OF KNOKKE': BINNENKORT OP HET SCHERM?

TEKST:
LAURA KEERSMAEKERS
FOTO'S:
WOUTER MAECKELBERGHE



LOUIS BUYSSE

‘Beige art is populair in Knokke, maar ik kies bewust voor kleur’

‘In Brussel zou ik al lang failliet zijn geweest.’ Het zijn straffe woorden van galeriehouder Louis Buysse (33). De Bruggeling opende twee jaar geleden zijn kleine galerie op de Zeedijk in het Zoute. ‘In Brussel hebben de afgelopen jaren verschillende galeries de deuren moeten sluiten. Ik heb zelf in de hoofdstad gewerkt en weet hoe het ecosysteem daar in elkaar zit.’

Waarom lukt het in Knokke dan wel? ‘Klanten hebben hier meer kapitaal, dat is nu eenmaal zo. Ook trekken steeds meer Nederlanders, Duitsers en Luxemburgers naar Knokke, waardoor je afzetmarkt meteen groter en internationaler is. Ook is de mindset aan zee volledig anders. In Brussel zijn mensen vaker bedrukt en gehaast. Als bezoekers hier de galerie binnenstappen, hebben ze tijd. Ze stellen vragen, tonen interesse en luisteren naar de uitleg van mij of de kunstenaar.’

Buysse vertelt dat het een volledig andere verkoopervaring is. ‘Kopers laten de chaos van hun leven in het binnenland achter zich en willen tot rust komen aan zee. Ik zie dat ook in de bestverkopende werken. Beige art is hier populair: kunst die rust uitstraalt en makkelijk te integreren is in een interieur.’ Toch kiest hij er bewust voor om ook expressievere werken aan te bieden. ‘Ik choqueeer graag en durf out of the box te denken. Er moet pit in kunst zitten.’

GEEN CONCURRENTIE

Zo presenteerde hij onlangs werk van de Duitse kunstenaar Willehad Eilers. ‘Geen voor de hand liggende keuze in Knokke: grote, kleurrijke werken vol emotie, waarin politieke boodschappen verscholen liggen.’ Maar net daarin schuilt de kracht van zijn galerie, vertelt Buysse. ‘Ik heb geen concurrentie in Knokke, want niemand anders toont deze kunst.’

Hoe maakt de jonge galeriehouder zijn selectie? ‘Ik kijk niet of een kunstenaar succesvol of populair is online. De kwaliteit van de kunstwerken is de prioriteit.’

Bovendien is de band die ik met de kunstenaar heb het allerbelangrijkste. Zit de vibe niet goed, dan stop ik ermee. Ik volg dus vooral mijn buikgevoel en probeer altijd trouw te blijven aan mezelf – en dus aan het DNA van de galerie.’

Wat is het DNA van de galerie? ‘Moeilijke vraag’, lacht Buysse. ‘Op dit ogenblik ben ik volop aan het groeien en is het nog een beetje zoeken. Het DNA van de galerie ben ik op dit moment dus vooral zelf, maar ik hoop dat DNA te kunnen standaardiseren. Zo wordt de galerie schaalbaar en kunnen we in de toekomst nieuwe locaties openen.’

Momenteel heeft Buysse nog geen plannen om extra galeries te openen, maar volgend jaar verhuist hij wel naar een groter pand. ‘Het is bijna dubbel zo groot, dus meer ruimte voor kunst, maar ook voor events en etentjes met klanten en kunstenaars.’

Buysse doet zijn job graag, maar wijst ook op de vaak onderschatte moeilijkheden van het vak. ‘Mensen denken dat een galerie openhouden gewoon wat kunst aan de muur hangen is. Dat klopt natuurlijk niet: het is de klok rond werken: klantenrelaties onderhouden, sociale media en website verzorgen, het verkopen en leveren van schilderijen en het zoeken van nieuwe kunstenaars.’ Zou hij dan niet beter een carrièreswitch maken? ‘Nee, nooit’, lacht Buysse. ‘Ik zou niet weten wat ik anders moet doen. Dit is mijn leven.’

BUYSSE GALLERY, ZEEDIJK-HET ZOUTE
700. BUYSSE.GALLERY

LAUREN VAN MIDDELEM

‘Mensen in Knokke zijn veel meer in een spending mood’

Lauren Van Middeltem is met haar 26 jaar de jongste galeriehouster van Knokke-Heist. Al op haar 23ste opende ze de deuren van haar exporuimte. ‘Ik ben een meisje van de zee. Geboren in Oostende, ik woon in De Haan en mijn vader (*Luc Van Middeltem, nvdr.*) heeft al dertig jaar een galerie in Knokke. Ik ken de badstad dus door en door. Het was voor mij een logische keuze om hier mijn zaak te openen.’

Haar galerie bevindt zich op de dijk, niet ver van het Albertstrand. Een goede ligging, vertelt ze. ‘Mijn omgeving zei destijds tegen mij: een galerie moet in het Zoute liggen. Daar ben ik het niet mee eens. Hier heb ik heel veel passage. Iedereen die op weg is naar Brasserie Rubens wandelt langs mijn vitrine, kijkt naar de kunst en stapt in het beste geval ook binnen’, lacht Van Middeltem. ‘Het grote voordeel aan Knokke is: mensen hebben hier tijd, ze zijn rustiger en ze zijn op vakantie en dus in een spending mood. Zowel voor luxekledij als voor kunst.’

Wat drie jaar geleden begon als een pop-up van zes maanden, groeide uit tot een bloeiende galerie. ‘Ik ben de galerie eigenlijk gestart in een moeilijke periode voor de kunstmarkt, maar heb me daar nooit iets van aangetrokken.’ Van Middeltem vertegenwoordigt zowel opkomende Belgische namen als Kjell Robberecht als gevestigde kunstenaars zoals Bruggeling Jan De Vliegheer.

RAVEEL

Tegelijk verkoopt ze werk van grote namen als Roger Raveel en Bram Bogart. ‘Ik vind het belangrijk om een mix aan te bieden. Ik heb kunstgeschiedenis gestudeerd en koester een grote passie voor deze kunstenaars. Bovendien maakt zo’n gevarieerd aanbod de galerie toegankelijk voor verschillende bezoekers’, zegt ze. ‘Het is moeilijk om vooraf in te schatten wat goed zal verkopen. Elke dag is een loterij.’

Hoe maakt ze haar selectie van kunst en kunstenaars? ‘Bij mij verloopt alles heel organisch. Nu al plannen wat ik over één of twee jaar zal tonen, dat kan ik niet. Ik ben een kleine galerie, geen museum.’

‘Ik choqueeer graag en durf out of the box te denken. Er moet pit in kunst zitten.’

LOUIS BUYSSE



Behalve de kunst trekken ook enkele designstukken de aandacht in haar galerie, zoals het paar gele Wassily-stoelen van Marcel Breuer. 'Je wilt niet weten hoeveel mensen me al gevraagd hebben of die te koop zijn', lacht ze. 'Tijdens een kunstbeurs heeft iemand het me zelfs vier keer gevraagd. Maar ik verkoop ze nooit. Ze zijn een herkenningspunt geworden, zowel in de galerie als op beurzen.'

ZWAARGEWICHTEN

'De galeriewereld in Knokke is een wereld op zich', verzekert Van Middeltem. 'Je hebt tien zwaargewichten in Knokke: bekende galleries die grote namen vertegenwoordigen en van Knokke een kunstbadstad maken. Dat speelt in mijn voordeel. Zij bouwen mee mijn geloofwaardigheid op. Tegelijk zijn er ook heel wat plekken die kitsch aanbieden, maar waarschijnlijk wel goed verkopen.'

Van Middeltem ziet haar collega-galeriehouders dan ook niet als concurrentie. 'Elke galerie is anders. Ik heb het gevoel dat ik er als jonge vrouw toch kan uitspringen.' Met enkelen heeft ze een whatsappgroepje: 'de bende van de galeristen'. 'We spreken af om samen naar het strand te gaan en te zwemmen in de zee. We hebben al zo veel hilarische momenten meegemaakt. Hier zouden ze een realityprogramma over kunnen maken', lacht Van Middeltem. 'The Real Gallery Owners of Knokke', binnenkort op het scherm?

LAUREN VAN MIDDELEM GALLERY, ZEEDIJK-KNOKKE 633.
LAURENVANMIDDELEMGALLERY.COM

FLORIAN ARAÏB

'Ik verkoop in Knokke meer kunst aan Brusselaars dan in mijn Brusselse galerie'

'De slechtste plek om een kunstwerk te zien, is in een kunstgalerie', vertelt Florian Araïb (31). Toch opende de Knokkenaar zonet de deuren van zijn nieuwe galerie Sept op de Kustlaan. 'We hebben vijf jaar op de dijk gezeten in het Zoute, maar het was tijd voor een nieuwe, grotere locatie.' Het voordeel van deze winkelstraat? 'Je bent minder afhankelijk van het weer. Op de dijk zie je geen volk als het regent; hier heb je altijd passage van mensen die shoppen.'

Als een galerie geen ideale locatie is, wat is dan wel een goede plek om kunst te ontdekken? 'Bij de kunstenaar in het atelier. Zo zie je het ambacht en leer je de persoon achter de kunst kennen. Het is niet altijd mogelijk voor onze klanten om ateliers over heel de wereld te bezoeken, maar we proberen zoveel mogelijk informatie te geven en de visie van de kunstenaar over te dragen.'

Sommige klanten van Araïb kopen werken zelfs puur op basis van foto's. 'De Zalando-mentaliteit', noemt hij het. 'Bijna de helft van onze kunstwerken gaat naar de Verenigde Staten. Sinds de coronacrisis kopen veel meer mensen kunst online. In

Europa durven klanten werken tot 5000 euro online te bestellen, maar voor sommige Amerikanen is een aankoop van een kunstwerk van 50.000 euro hetzelfde als een jas van 100 euro. Onlineshoppen is daar veel meer ingeburgerd.'

MENTALE SHIFT

Behalve Sept in zijn thuistad Knokke, baat Araïb al tien jaar zijn gelijknamige galerie uit op de Brusselse Zavel. 'Ik verkoop hier in Knokke meer kunst aan Brusselaars dan in Brussel zelf', lacht hij. 'Klanten hebben tijd. Maar ook mentaal is er een shift. Zodra mensen hun auto parkeren, laten ze alle stress van Brussel, Antwerpen of Luik achter zich. Ik verkoop abstracte kunst. Om daar een klik mee te hebben, om het werk te voelen, om er verliefd op te worden, moet je er mentaal klaar voor zijn, je ervoor openstellen en je erin verdiepen. En dat lukt hier in Knokke veel beter. Dat maakt Knokke voor mij uniek.'

Araïb groeide op in de badstad. 'Mijn moeder staat bekend als de beste luxeverkoopster van Knokke. Ze heeft Italiaanse roots en mijn vader is een Marokkaan. Sales zitten in ons bloed. Sinds mijn vijftiende ben ik al aan het verkopen in Knokke. Ik lach er vaak mee, maar misschien was ik wel een van de eerste Marokkanen in Knokke', zegt hij. 'Ik wilde dus echt een statement maken om hier een galerie te openen.'

De dertiger ziet er met 250 tatoeages, een leren jasje en stoere juwelen niet uit als de typische Knokke-boy. 'Mijn mentaliteit is: I don't give a damn. Ik doe wat ik wil. Ik werk zeven dagen per week, steek al mijn passie en energie in mijn klanten, kunstenaars en galleries.'

Is het zijn levenswerk? 'Ik noem het mijn alter ego', lacht Araïb. 'Het was altijd mijn droom om iets voor mezelf te creëren. Op mijn 21ste opende ik, met weinig geld, mijn eerste galerie in Brussel, nadat verschillende galeriehouders vonden dat ik te jong en te onervaren was om voor hen te werken. Ik zag dat als een extra uitdaging.'

'De adrenaline duwt mij verder in het leven. Ik ben verslaafd aan challenges. Als je de top wil behalen, moet je er ook voor werken.' ♦

SEPT, KUSTLAAN 31. GALERIESEPT.COM



BOVEN TEGEN HET ADVIES VAN HAAR OMGEVING IN KOOS LAUREN VAN MIDDELEM VOOR EEN LOCATIE VLAK BIJ HET ALBERTSTRAND IN PLAATS VAN HET ZOUTE. 'IEDEREEN DIE NAAR BRASSERIE RUBENS WANDELT, PASSEERT MIJN GALERIE.'

'Het is moeilijk om vooraf in te schatten wat goed zal verkopen. Elke dag is een loterij.'

LAUREN VAN MIDDELEM