

# Hoeve Rijlaarsdam

## De kunst van vrouwelijk ondernemerschap

Ze behoort tot de tien grootste kunsthandelaren in Nederland. Uniek, want de kunstwereld wordt nog altijd gedomineerd door mannen. Haar galerie aan de Nieuwveenseweg in Nieuwkoop is de basis van waaruit Loeki Rijlaarsdam opereert.

Er heerst een aangename rust in Hoeve Rijlaarsdam, zoals de oude boerderij officieel heet. In de voormalige stallen bevinden zich de galerieruimtes en de hooiberg is sfeervol verbouwd tot koffie- en theehuis. Het aangrenzende terras biedt uitzicht op de beeldentuin en de polder.

Loeki Rijlaarsdam is trots op haar bedrijf, waar ze nu tien jaar de leiding heeft. Door hard werken en een flinke portie doorzettingsvermogen is ze zo ver gekomen. Het ondernemerschap was in eerste instantie geen vrije keuze. Na de dood van haar man Thijs nam ze de leiding van het bedrijf noodgedwongen over. Ze was 46, had de zorg voor een dochter van vier en stond opeens aan het hoofd van een goed lopende kunsthandel die haar man met veel liefde had opgebouwd. Ze vertelt: 'Thijs was een echte kunsthandelaar en al vroeg geïnteresseerd in kunst. Hij nam de boerderij van zijn ouders over, maar startte al snel met een kunsthandel. In 1986 ben ik voor hem gaan werken en in 1988 is de galerie officieel geopend. Stap voor stap hebben we het pand aangepast en verbouwd en steeg het niveau van onze collectie. Helaas werd Thijs ziek en in 1999 is hij overleden.' Het was een zware tijd. Loeki was echter ambitieus genoeg om de idealen die ze beiden hadden te verwezenlijken. 'We wilden startende kunstenaars de kans bieden te exposeren en kunst toegankelijk maken

voor een breder publiek. Daarnaast was mijn doel tot de top tien van Nederlandse kunsthandelaren te behoren. En dat is gelukt. Het was niet altijd even gemakkelijk. Ik heb veel hulp gehad van twee goede vrienden van Thijs die me nog altijd adviseren als ik er zelf niet uitkom. Dat is in de kunsthandel wel nodig, want er zit nogal wat kaf onder het koren. Ik heb ook veel gedaan om de nodige kennis te vergaren. En wat het ondernemerschap betreft, ik ben echt door schade en schande wijs geworden. Maar als je er alleen voor staat en je moet, blijk je over onvermoede kwaliteiten te beschikken.'

### GOEDE FORMULE

Hoeve Rijlaarsdam is gespecialiseerd in 19e en 20e eeuwse kunst en er zijn regelmatig exposities van hedendaagse kunstenaars. Wat is de formule voor het succes? Loeki Rijlaarsdam legt uit: 'We hebben een goede verhouding van prijs en kwaliteit. Mensen weten dat ze bij ons waar voor hun geld krijgen. Daarnaast vinden we service heel belangrijk. Als een klant een schilderij of een beeld koopt, leveren we het persoonlijk af en waar nodig adviseren we bij het ophangen of plaatsen. En misschien is het belangrijkste wel dat ik alleen werk verkoop dat ik zelf mooi vind. Dan kan ik enthousiast zijn. Verder zijn we heel laagdrempelig. Mensen kunnen gewoon bij ons



binnenlopen om rustig te kijken en van het werk te genieten. Mijn doel in het leven is ook niet om rijk te worden. Dat heb ik wel geleerd. Gezondheid is niet te koop. Het belangrijkste is dat ik onze ideeën en idealen kan verwezenlijken. Het omgaan met mensen, zowel de klanten als de kunstenaars, daar geniet ik het meeste van. De economische crisis gaat ook de kunstwereld niet voorbij. Het is een moeilijke tijd voor mij, beaamt Rijlaarsdam. “Maar ook deze tijd gaat weer voorbij, en ik hoop dat de bezoekers de galerie blijven bezoeken en blijven genieten van de kunst.”

### **RABOBANK VROUWENNETWERK**

Dit najaar vindt in Galerie Rijlaarsdam het vrouwennetwerk van Rabobank Groene Hart Noord plaats. Op dat moment is er ook de expositie van kunstwerken die meedingen naar de Rabo Publieksprijs. Dit project is een initiatief van Galerie Rijlaarsdam dat in 1998 is gestart om kunst uit het Groene Hart te promoten. Rabobank Groene Hart Noord is hoofdsponsor. Loeki Rijlaarsdam vindt het

leuk deze twee zaken te combineren en is enthousiast over het vrouwennetwerk. ‘Het is heel belangrijk dat je als vrouw zelfvertrouwen hebt, dat heb ik wel ervaren. Ik denk ook dat we veel meer onze vrouwelijke intuïtie moeten gebruiken. Wij vrouwen kunnen tussen de regels door lezen, terwijl mannen vaak de nuances niet zien of aanvoelen. Bij kunst verkopen is dat een voordeel. Meestal zijn het de vrouwen die de doorslag geven bij de aanschaf. Ik heb vaak al na vijf minuten door of de koop doorgaat. Als vrouwen meer van hun specifieke vrouwelijke kwaliteiten gebruikmaken, kunnen ze veel bereiken.’