



# WIJ BESTAAN NIET ZONDER INTERNET OOK ONZE KOPERS IN NEW YORK VOLGEN REALTIME

Niet alleen in de veilingzaal stijgt de spanning tijdens het veilen van kunstvoorwerpen. Online over de hele wereld zitten bidders met hun vingers aan de knoppen. Realtime zien ze veilingmeester Mon Bernaerts bedragen roepen en met de hamer slaan. Het toont meteen aan hoe het op twee na oudste beroep ter wereld online gaat. Althans bij veilinghuis Bernaerts. General manager Peter Bernaerts loodst het familiebedrijf verder de digitale tijden in.

Het is stoffig bij Bernaerts op het Zuid in Antwerpen. Werkmannen lopen in en uit het pand. "Waar nu nog een werf is, openen we begin 2018 het mooiste veilinghuis van België", glundert Peter Bernaerts.

Ooit was de familiezaak minder groot. Mon Bernaerts en zijn echtgenote Emmy startten in 1974 samen een kleine antiekzaak. Hij haalde huisraad op in de regio rond Lier en verkocht het. "We komen uit het moeras", zegt zijn zoon Peter Bernaerts. "Als tweede generatie hebben we meer tijden zonder succes gekend dan met succes. Mijn vader toonde wel altijd een expansiedrift. Bijvoorbeeld, hoe hij na de val van de muur in 1989 naar Oost-Europa trok en hoe hij vijf jaar later bijna failliet naar Antwerpen verhuisde. Antwerpen was natuurlijk een harde en moeilijke markt met veilinghuizen die er al tientallen jaren actief waren, maar we roken onze kans. Vrij snel gebeurde het. We voelden de kentering in 1997. Het ging ons lukken."

## Duurste Belgische schilderij ooit

Sindsdien gaat het heel hard. Bernaerts werd een gerespecteerd veilinghuis dat het duurste schilderij ooit in België veilde, een Magritte uit het faillissement van Sabena. Ook 2016 was een topjaar met een omzet van 9,5 miljoen euro met commissie. "We hadden toen een tekening van Rubens ontdekt", mocht Peter in alle media toelichten, "en een Pieter Breugel geveild."

Jaar na jaar stijgen zijn de gemiddelde prijzen per geveild stuk. Drie jaar geleden werd gemiddeld 340 euro geboden. Vandaag gaat een stuk gemiddeld voor 1200 euro onder de hamer. Voorwerpen die minder waard zijn, gaan meteen naar de stille of online veiling.

De stijgende prijzen zeggen iets over de



**BUSINESS**

> ambities van Peter Bernaerts, zijn broer Christophe die het brein is achter expertises, en hun nog steeds actieve ouders.

## Kwaliteit van Sotheby's en Christie's

"Mijn vader zei altijd dat we de kwaliteit van Sotheby's en Christie's leveren. Hij heeft gelijk. Strategisch liggen we in het hart van Europa. We zijn meertalig en hebben een gigantische kunstkennis. Waarom zouden Belgen hun kunstwerken nog naar buitenlandse veilinghuizen brengen?"

Ook technologisch doet Bernaerts niet onder voor de grote internationale veilinghuizen. "We waren onlangs als enig Belgisch huis uitgenodigd op de First Global Auction Summit van het veilingplatform Invaluable. Ze nodigden enkel de 150 beste veilinghuizen ter wereld uit." Bernaerts was er niet toevallig. Het veilinghuis geloofde van in het begin in internet. In 1996 lanceerde het zijn website. In 2011 had het als eerste Belgische veilinghuis een live-webcast zodat iedereen thuis mee kon bieden op de stukken die in de zaal werden aangeboden. Vandaag komt 12 tot 22% van de omzet via online klanten.

## Technologie neemt 40% werklust over

Om sterk digitaal te staan, investeerde het veilinghuis de laatste 2 jaar zwaar in hun back-office. Het trok een glasvezelkabel door tot in de bureau's en veilingzaal. Een IT-manager werd aangeworven. En bij de huidige verbouwing verdwijnen kilometers kabels in muren en plafond.

"Technologie en deze cloud based database nemen 40% van onze werklust over. Via smartphone kan ik altijd op ons systeem. Stukken die binnenkomen, worden meteen gefotografeerd, opgeladen in de cloud en in het systeem geordend. Ook wanneer we bij mensen thuis een schatting doen, krijgen ze het schattingsverslag al in hun mailbox op het moment dat we bij hen vertrekken."

## Snelheid van internet is alles

"Snelheid is alles voor ons", zegt Peter Bernaerts. "Er liggen soms maar een paar honderdsten van een seconde tussen een veiling winnen en verliezen. Een klant uit New York die eenmaal een topstuk misloopt door te traag internet, speelt geen tweede keer mee."

"In tegenstelling tot veel andere kmo's is de uploadsnelheid voor ons cruciaal. Tijdens live veilingen streamen we audio én video de wereld in. In de toekomst misschien via Facebook-live of Google? We zetten 10.000 foto's per jaar in de cloud en sturen zware pfd's naar onze drukker zodat deze de catalogussen kan drukken."

Dat dit internet vandaag in één pakket gebundeld is met telefonie, maakt het overzichtelijker. De Telenet-partner Optitech kwam met dit voorstel. Verder installeren ze het netwerk en lossen ze eventuele problemen snel op. "Het is simpel en angstwekkend. Zonder internet bestaan we niet. Een kleine storing tijdens de veiling betekent een ramp voor ons. Ik wil gewoon dat internet altijd en overal werkt. Qua service verwachten... en krijgen we een dienstverlening op maat."



**Snelheid is alles voor ons. Er liggen soms maar een paar honderdsten van een seconde tussen een veiling winnen en verliezen.**

Peter Bernaerts  
General manager bij  
Veilinghuis Bernaerts



**OVER VEILINGHUIS BERNAERTS** | Bernaerts is uitgegroeid van bescheiden antiekzaak in Lier tot een leidinggevend veilinghuis in België. Het 13-koppige team organiseert vijf grote live veilingen per jaar. Parel aan de kroon is de verkoop van het tot op vandaag duurste schilderij ooit afgehamerd door een Belgische veilingmeester. 'Oiseau de Ciel' van René Magritte werd verkocht na het faillissement Sabena voor 3.815.000 euro. Vanuit het gerenoveerde pand wil het familiebedrijf verder groeien. Meer dan ooit gelooft general manager Peter Bernaerts in het combineren van klassieke en online veilingen. [www.bernaerts.eu](http://www.bernaerts.eu)



**BUSINESS**