

‘Je moet plezier hebben in het gebruiken van geld’

Voormalige Wall Street-bankier Marsha Plotnitsky geeft geld een nieuwe rol in haar Amsterdamse kunstgalerie

René Bogaarts
Amsterdam

‘Geld kan bevrijdend werken’, zegt Marsha Plotnitsky (61). ‘Als een meester zijn slaaf gaat betalen, ontstaat een verhouding tussen werkgever en werknemer. Dat bevrijdt zowel de slaaf als de meester. Geld is daarbij onmisbaar.’ Als wordt tegengeworpen dat de Amerikaanse plantage-eigenaren in de zeventiende en de achttiende eeuw toch geld hadden, zegt ze glimlachend: ‘Geld is een middel. Het wil niet zeggen dat het door iedereen goed wordt gebruikt. Mensen zouden plezier moeten hebben in het gebruiken van geld.’

Dat haar belangrijkste levensles met geld te maken heeft, wekt van een afstand gezien geen verbazing. Zo’n twintig jaar maakte de in Sint-Petersburg geboren Plotnitsky carrière op Wall Street, waar ze managing director was van de zakenbank Donaldson, Lufkin & Jenrette. Maar in 2000 zette ze daar een punt achter.

‘Ik was bezig met grote deals, groot geld, grote bedragen, fusies en overnames, maar het draaide alleen om geld, om zoveel mogelijk winst maken, en niet om mensen. Dat was me tegen gaan staan. Ik wilde de rest van mijn leven niets meer met geld en zaken van doen hebben. Ik wilde mezelf verder ontwikkelen.’

‘Ik ben altijd erg in kunst geïnteresseerd geweest. Het was een soort tweede carrière’, vertelt ze. ‘Niet dat ik kunst verzamelde, helemaal niet, ik heb nooit belangstelling gehad voor veilingen of kunstbeurzen. Ik bezocht musea en deed onderzoek naar kunstenaars. Ik keek naar de spirituele, sociale en economische kanten van kunst. Het diende als tegenwicht voor het werk op Wall Street.’ Na Wall Street verhuisde ze met haar toenmalige vriend, een Nederlandse schilder, naar het Friese platteland. ‘Hij wilde de ruimte schilderen, ik kon op mijn gemak studeren. Toen raakte ik toch weer geïnteresseerd in de rol die geld kan spelen.’

Omdat het toch wat té rustig werd op het Friese platteland, verhuisden Plotnitsky en haar partner naar Amsterdam. Ze kochten een uitgewoond appartement op de Herengracht, met de bedoeling er een expositieruimte in te maken. Maar de relatie ging stuk en Plotnitsky stond voor de vraag wat ze met die lege ruimte aan moest. Ze besloot er een galerie van te maken, The Merchant House, en een ontmoetingsruimte voor kunstenaars, kunstliefhebbers, kopers en belangstellenden.

‘Nee, geen salon’, zegt ze hartstochtelijk, ‘ik heb zo’n hekel aan dat woord. Een salon is voor vrienden, voor gelijkgestemden, om zaken te doen, terwijl ik juist een open ruimte wil voor allerlei soorten mensen.’ Uit de cijfers blijkt dat ze daarin geslaagd is. Van de bezoekers van The Merchant House zijn er slechts zeventien die af en toe werk kopen, terwijl er gemid-



Marsha Plotnitsky:
‘Amsterdamse kooplieden moesten meteen iets terugdoen voor de gemeenschap.’

FOTO: MARK HORN VOOR
HET FINANCIEELE DAGBLAD

Kunst

‘Hoe bepaal je een prijs van iets onbetaalbaar?’

Contact

‘Als ik in een café een koffie bestel, gaat het om meer dan een aankoop’

deld honderd belangstellenden naar de lezingen en recitals komen die met regelmaat gehouden worden. De mailinglist telt duizend namen. ‘De kopers betalen als het ware het hele programma’, zegt ze. ‘Maar het is een zakelijke onderneming, geen liefdadigheid. The Merchant House bedruipt zichzelf.’

Voor het interview heeft Plotnitsky de dikke boeken op tafel gelegd die haar op een nieuwe manier naar geld hebben leren kijken, *Fault Lines* van de Indiase centralebankpresident Rhaguram Rajan, en *The Philosophy of Money* van de Duitse filosoof Georg Simmel. Met een klein voorbeeld probeert ze uit te leggen wat ze bedoelt met haar eigen stelling dat mensen ‘moeten genieten’ van de instrumentele rol van geld. ‘Als ik ’s ochtends een kop koffie ga kopen, maak ik een praatje met de mensen in het café. Daar geniet ik van. Die transactie is niet alleen bedoeld om iets te kopen, ik had ook zelf koffie kunnen zetten.’ Meteen voegt ze eraan toe dat zo iets in Amsterdam kan, maar dat het in New York of Parijs ondenkbaar zou zijn.

‘Het is dit huis en Amsterdam dat mij op het idee voor The Merchant House gebracht heeft’, zegt ze. ‘Omdat er in Amsterdam vroeger geen infrastructuur was,

waren kooplieden gedwongen onmiddellijk iets met hun vermogen voor de stad en de gemeenschap terug te doen. Dat spreek me aan. Het is natuurlijk mooi dat iemand als Gates aan het einde van zijn carrière zijn geld in een stichting steekt om filantropie te bedrijven, maar bij mij is de timing anders. Mijn financiële positie is prima, na twintig jaar in het bankiersvak, maar ik heb geen geld nodig om later leuke dingen te doen. Ik geniet van wat ik nu doe.’

Wanneer Plotnitsky over de zakelijke kanten van The Merchant House vertelt, waarbij de inkomsten grotendeels worden teruggesluisd naar het complete programma van lezingen, recitals, boeken en brochures, wordt gevraagd of het in een stichting zou kunnen worden ondergebracht. De vraag leidt aanvankelijk tot verwarring, omdat ze meteen aan een stichting à la Gates Foundation denkt, waarbij vermogen voor filantropie wordt gebruikt. Dat een stichting ook mogelijkheden biedt om een bedrijf zonder winst oogmerk te kunnen laten draaien, spreekt haar echter wel aan.

The Merchant House mag dan een zakelijke aangelegenheid zijn, het is er Plotnitsky volgens eigen zeggen niet om te doen kunstwerken tegen zo laag mo-

gelijke prijzen aan te kopen om ze later zo duur mogelijk van de hand te doen. ‘Het hele financiële model is gebaseerd op winstmaximalisatie, dat krijgen we op de businessschool aangeleerd. Maar dat gaat mij te ver. Het feit dat een kunstenaar al overal gehangen heeft, wil niet zeggen dat zijn werk meer waard is dan dat van een kunstenaar wiens werk jarenlang in de anonimiteit heeft kunnen rijpen. Het is mijn werk om iets over die waarde te zeggen, maar hoe kun je een prijs bepalen van iets dat eigenlijk onbetaalbaar is?’

Het moment waarop Plotnitsky haar ideeën voor The Merchant House ontwikkelde, viel toevallig samen met de bankencrisis. ‘In 2000, toen ik wegging van Wall Street, waren bankiers gerespecteerd, sinds het uitbreken van de crisis zijn bankiers persona non grata omdat het ze alleen om geld zou gaan. Ik ben destijds om die reden gestopt, maar die veranderde houding voelde toch niet fijn. Ik heb met veel mensen gewerkt die goed bezig waren.’ De vraag of haar hernieuwde belangstelling voor de waarde van geld als een solidariteitsbetuiging met haar in ongenade gevallen collega’s moet worden beschouwd, antwoordt ze ontkennd, zij het na enige aarzeling.