

In de rubriek Klant in beeld portretteert ABN AMRO MeesPierson klanten met een speciaal verhaal of een inspirerend idee.  
In deze editie: Wieg Inventory Brokers

# NALATENSCHAP IN GOEDE HANDEN

Kunsthistorica Kati Wieg werkte voor grote veilinghuizen en stond met familiebedrijf Wieg Fine Art decennialang op kunstbeurzen zoals PAN Amsterdam. Nu helpt ze met Wieg inventory Brokers nabestaanden om boedels op te ruimen.

**N**a het plotselinge overlijden van haar moeder ondervond Kati Wieg aan den lijve hoe het is om de boedel van een naaste op te ruimen. 'Een huis uitruimen gebeurt maar één keer, je kunt het niet meer terugdraaien. En er komt veel op je af.' Dit was het laatste puzzelstukje dat ze nodig had om Wieg Inventory Brokers te beginnen. Sindsdien zet ze haar expertise en netwerk in voor de nalatenschap van anderen. 'Ik zorg dat familiestukken verdeeld worden en dat kunst en antiek bij de juiste veilinghuizen of handelaren terecht komen. Zo voorkom ik dat een zeventiende-eeuws tegeltje zomaar bij de kringloop belandt. Daar moet ik niet aan denken.'

## ONTZORGT VAN A TOT Z

Wieg kent de spanning en het verdriet die nabestaanden ervaren wanneer zij het huis van een dierbare leegmaken en benadert hen met empathie. 'Kunst of niet, spullen hebben emotionele

waarde. Nabestaanden staan stil bij elk papiertje of object. Voor hen zit de overledene nog in de objecten. Dat willen ze vasthouden. Ik help ze structuur aanbrengen bij het uitruimen. Als ik een eerste indruk van de boedel heb, vraag ik om stickers te plakken. Dat is een mentaal proces, het helpt om spullen te verdelen.'

**'EEN ZEVENTIENDE-EEUWS  
TEGELTJE DAT ZOMAAR  
BIJ DE KRINGLOOP  
BELANDT; DAAR MOET IK  
NIET AAN DENKEN'**

'Wat er vervolgens mee gebeurt, regel ik van a tot z. Wil je een deel houden? Dan verzorg ik transport. Dat kan ook bij leven, als iemand kleiner gaat wonen. Alles krijgt een nieuwe plek, van een schilderij tot de boeken in een doodgewone boekenkast. Bij mij geen cherrypicking, ik herplaats alles, ook als het naar de kringloop of de stort moet. Ik ontzorg de nabestaanden volledig.'

## KWETSBARE FAMILIE

Met haar ervaring en contacten in de kunstwereld weet Wieg precies waar en bij wie ze moet zijn. Ook weet ze al die partijen binnen korte tijd te verbinden. Daar zit de kracht van haar service. 'Wat ik doe is maatwerk. Ik verzorg niet alleen volledige boedeltrajecten, maar adviseer ook over allerlei aspecten van kunstcollecties, zoals fiscale mogelijkheden. Ik sta in dienst van de persoon of familie. Voor kunst en antiek betekent dit ook dat ik streef naar een passende opbrengst. Vaak hebben nabestaanden geen idee van de waarde van het bezit. Soms is het minder, maar het kan ook meer zijn dan ze dachten. Zo liet ik ooit sieraden testen waarvan de familie dacht dat het geen goud was. Daar kwam nog ruim 30.000 euro uit. Het laat zien hoe kwetsbaar een familie op zo'n moment is en wat mij wordt toevertrouwd.'



**NAAM: KATI WIEG**  
**LEEFTIJD: 58**  
**ORGANISATIE: WIEG INVENTORY BROKERS**

