

Cultuurmecenaat

Drijfveren van de beschermers van de Kunst

Jos van de Haterd

Verschenen in Matching, Cultuur & Economie, juli 2007

Steeds meer mensen treden op als 'vriend en beschermer der schone kunsten'. Ook bedrijven nemen de rol van mecenas op zich. Waarin ligt de aantrekkingskracht van mecenaat?

'De laatste vijf jaar is er absoluut iets gaande,' zegt Bastiaan Vinkenburg, programmaleider Cultuurmecenaat van Kunst & Zaken. 'De belangstelling voor cultuurmecenaat groeit.' Om hoeveel mensen het precies gaat is niet te zeggen. Meestal komen de allerrijksten in de publiciteit met hun eigen museum of theater – het Scheringa Museum voor Realisme, het Nieuwe de la Mar Theater van Van den Ende, het theater in Schijndel dat gebouwd wordt met steun van ondernemer Hans Brus. Of het nieuwe fonds van TomTom-oprichter Pieter Geelen waarvan vijf miljoen bestemd is voor kunst en cultuur. Maar volgens Vinkenburg staan die allerrijksten aan de top van een piramide. Het potentieel aan grote en kleine mecenasen schat hij eerder op enkele honderdduizenden dan op enkele tientallen. Behalve op de talrijke vriendenclubs van musea en orkesten wijst hij op de vele fondsen op naam, de mensen die kunst en cultuur in hun nalatenschap opnemen of een kunstenaar onder hun hoede nemen. De vraag is wat al die mensen daartoe brengt. Is het pure liefde voor de kunst of spelen ook andere dingen mee?

'Het is een geweldig gevoel om iets tot stand te brengen wat er anders niet geweest zou zijn,' zegt Han Nefkens. 'Je zou dat het psychologisch dividend kunnen noemen. Voor mij is dat het allerbelangrijkste.' Nefkens verzamelt sinds een jaar of zeven moderne beeldende kunst. Het grootste deel van zijn collectie geeft hij in permanente bruikleen aan musea zoals het Centraal Museum, Boijmans van Beuningen en musea elders in de wereld. Zijn samenwerking met Boijmans is ondergebracht in H+F Mecenaat. H+F initieert projecten en verstrekt opdrachten aan individuele kunstenaars. Het museum verwerft zo actuele beeldende kunst die anders buiten bereik zou blijven. Een deel van Nefkens' collectie is momenteel te zien in twee reizende tentoonstellingen *Suspended Moments* en *So Close/So Far Away*. Dat aspect, het laten zien van de werken, vond hij vanaf het begin belangrijk. 'Het ging mij niet zozeer om het verzamelen, als wel om het laten zien van moderne kunstwerken – omdat ze mij, en ik hoop ook anderen, iets vertellen over de wereld waarin we hier en nu leven.' Samenwerking met musea lag dus voor de hand.

Maar mecenaat is meer dan altruïsme. 'Wat ik doe is natuurlijk goed voor de kunst en goed voor de kunstenaar, en natuurlijk geeft het eindresultaat mij voldoening. Maar de grootste voldoening vind ik in het opzetten van een project, het overleg met de musea, het contact met de kunstenaars, in sommige gevallen ook het geboren zien worden van een kunstwerk, zoals in Boijmans. Dat je begint met een ruimte, het vertrouwen in de kunstenaar en verder niets. En dat daaruit een kunstwerk ontstaat. Ik kan allerlei hoogdravende redenen opgeven waarom ik dit doe, en die zijn allemaal waar, maar ik zou het nooit doen als het niet ook verschrikkelijk leuk was om te doen.' Nefkens werkte lang vanuit de anonimiteit. 'Ik voelde me nogal eenzaam in wat ik deed. Ik heb een zekere gêne moeten overwinnen om erover te praten. Het idee was toch dat je dan blijk gaf van misplaatste trots, of dat het om mijn ego zou gaan.' Totdat hij bedacht: als niemand erover praat, breng je ook niemand op een idee. Door naar buiten te treden hoopt hij anderen te inspireren. 'Als je betrokkenheid voelt en eigen ideeën hebt, wacht dan niet tot iemand anders of de overheid het initiatief neemt. Begin er zelf mee, binnen je mogelijkheden. Dat geeft een enorme voldoening.'

Gerard Jongerius, directeur Fondsenwerving van het Concertgebouworkest, denkt dat er op het gebied van donaties en mecenaat nog veel meer mogelijk is. Kern van de zaak is volgens hem dat 'mensen het gevoel krijgen dat zij het verschil maken.' Hij illustreert dat met een voorbeeld. In 2006 meldde zich een cellist bij hem die vertelde dat zijn droomcello te koop werd aangeboden, het instrument van zijn vroegere leraar. Zo'n kans komt geen tweede keer. De cellist reisde naar Basel, speelde op de cello en zag zijn liefde bevestigd. Alleen de prijs was nog een obstakel. Gerard Jongerius: 'Het grootste deel van het instrument hebben we kunnen bekostigen vanuit onze donateursstichting. Die is speciaal opgericht om dit soort aankopen te doen. Maar eigenlijk ging het instrument onze mogelijkheden te boven. Toen hebben we vijf particulieren bereid gevonden om een extra donatie te doen voor de aanschaf van deze cello. Officieel zijn zij voor een klein stukje mede-eigenaar. Als dank voor hun bijdrage, zeg maar als dividend op hun aandeel, geeft deze cellist eens per jaar een privéconcert bij een van deze mensen thuis.'

Alle belangen vallen in dit verhaal perfect samen in die ene cello. Jongerius: 'Hoe concreter je het kunt maken, hoe beter.' Het orkest biedt donateurs bijvoorbeeld ook de mogelijkheid om een academiestoel te adopteren in de Orkestacademie. Zij geven daarmee een jonge, pas afgestudeerde musicus de kans om zes maanden mee te spelen in het orkest, met een orkestlid als mentor. 'We begonnen met twee stoelen, het zijn er nu zes. Als je tijdens een concert een jong talent ziet spelen dat daar mede dankzij jou zit, dat maakt verschil. Voor de student is het een ervaring die hij zijn leven lang niet vergeet. En de betrokken orkestleden vinden het heerlijk hun ervaring over te brengen op de nieuwe generatie.'

De particuliere donateurs van het orkest zijn lid van het Gouden Gilde. Sinds enkele jaren ontplooit de stichting twee nieuwe initiatieven: De Salon, gericht op mensen in vrije beroepen zoals advocaten, notarissen en consultants, en De Onderneming, gericht op ondernemers. Hierbij is het ineens niet meer zo relevant of het geld nu van de privépersoon of van het bedrijf komt. De steun is op hetzelfde gebaseerd: betrokkenheid bij het orkest, een zeker eigenbelang (bijvoorbeeld het netwerk) en natuurlijk het vertrouwen dat er goed met mensen, ideeën en met geld wordt omgesprongen.

Dat mecenaat niet is voorbehouden aan particulieren bewijst ook Art Partner, een nieuw initiatief op het gebied van bedrijfsmecenaat. Oprichter Sandra Boer van house-of-initiatives en artistiek leider Joannette Balvert merkten dat bedrijven méér willen dan een schilderij in de directiekamer of het sponsoren van een tentoonstelling. Zij willen actief betrokken raken. Art Partner brengt daartoe bedrijven en beeldend kunstenaars met elkaar in contact. 'Wij vragen bedrijven om een jonge kunstenaar autonoom werk te laten maken, met de zekerheid dat het wordt afgenomen.' De overeenkomst met particulier mecenaat is duidelijk. Sandra Boer: 'Ook bij bedrijven neemt één of meerdere directieleden de beslissing om mee te doen. Intrinsieke belangstelling voor kunst en voor de individuele kunstenaar is onontbeerlijk.' De verbintenis wordt aangegaan voor een periode van minimaal twee jaar. In korte tijd zijn er al twaalf tot stand gekomen. Boer ziet de verbondenheid en betrokkenheid groeien. 'De mensen binnen het bedrijf krijgen een persoonlijke band met de kunstenaar. Zoals het een waar mecenas betaamt, gaan zij moeite doen om de kunstenaar te introduceren bij hun zakelijke contacten en te betrekken bij hun werkzaamheden. Andersom zien wij nog steeds kunstenaars die moeite hebben met het zakelijke aspect, al is het maar het maken en nakomen van afspraken. Niet uit onwil, maar veelal uit onzekerheid en gebrek aan kennis van het bedrijfsleven en de mensen die daar rondlopen. Het bekende cliché van de mannen in maatpakken. Waar nodig vragen wij de bedrijven de kunstenaar bij de hand te nemen.' De rol van mecenas is wat Boer betreft dus zeker weggelegd voor bedrijven. 'Mits zij bereid zijn om het persoonlijk contact op directieniveau op te pakken en te koesteren.'

www.hfcollection.org
www.concertgebouworkest.nl
www.art-initiatives.nl
www.cultuurmecenaat.nl

