



Cees & Sandra

BOER

leven voor kunst

Vader en dochter Boer hebben veel met elkaar gemeen. Cees richtte Boer & Croon op, Sandra heeft er gewerkt. Vaders eigen adviespraktijk heet 'Bowy Group of Initiatives', dochters communicatiebureau heet 'house-of-initiatives'. Vader is bestuurlijk actief in de Nederlandse kunstwereld, dochters bedrijf opereert op het snijvlak van kunst en economie. Toeval? Sandra Boer (lachend): 'Nee, natuurlijk niet. Ik ben zijn dochter, wij praten veel met elkaar. Maar dat mijn bedrijf zich met kunst bezighoudt heeft niets te maken met het feit dat mijn vader actief is in die wereld.'



Binnert de Beaufort



Bas Losekoot



Cees Boer (63) richtte in 1973 samen met Floris Croon het adviesbureau Boer & Croon Strategy and Management Group op. Eind 1994 verliet hij het kantoor, dat inmiddels was uitgegroeid tot een gerespecteerde speler op de markt van advies en interim-management. Cees Boer is hyperactief in de Nederlandse wereld van kunst en cultuur. Zo is hij onder meer bestuursvoorzitter van de koepel van Nederlandse Orkesten, de Amsterdamse Kunstencoalitie, Vrienden van de Opera en, met ingang van oktober, de Vereniging Nederlandsch Historisch Scheepvaartmuseum in Amsterdam. Tevens is Cees Boer (honorair) consul van Hongarije.

Dochter Sandra Boer (32) werkte zeven jaar als adviseur waarvan twee jaar bij Boer & Croon. Zij verliet het bureau in 2004 om haar eigen bureau, 'house-of-initiatives', te beginnen, dat opereert op het snijvlak van cultuur en economie. In 2005 organiseerde zij 'Art-for-SAIL', een grote kunstmanifestatie tijdens Sail Amsterdam.

Sandra Boer betreedt een beetje verregend haar vaders werkkamer ergens in Amsterdam Zuid. Het vertrek is wars van iedere modieuze pretentie. De kleur bruin overheerst. De zware meubels zijn ietwat versleten maar vertegenwoordigen - samen met de kleine verzameling antieke toneelkijkers, een boekenkast, een met laptop en papier overstelpt bureau en een modern espressoapparaat - het persoonlijke universum van Cees Boer. Hier voelt hij zich thuis en hier kan hij vrijuit spreken, waarbij hij af en toe opstaat om, lopend door de kamer, zijn woorden kracht bij te zetten. Dochter Sandra kijkt geamuseerd toe, lijkt soms te stralen als zij haar vader zo ziet praten. Die genegenheid is duidelijk wederzijds.

Cees Boer staat in Nederland bekend als een pleitbezorger van het 'mecenaat', privé personen die de kunsten financieel ondersteunen. In 2002 en 2003 organiseerde hij vanuit de Amsterdamse Kunstencoalitie een serie rondetafel gesprekken met toonaangevende mensen uit de kunstwereld, het bedrijfsleven, wetenschap en overheid over het kunstmecenaat. Deze gesprekken mondden in 2004 uit in een symposium in de Stadsschouwburg over hetzelfde onderwerp.

Hoe is het gesteld met het Nederlandse mecenaat? Cees Boer: 'Nederland telt honderden fondsen op naam van levende personen die de kunsten sponsoren. Toch maakt deze private kunstsubsidie - waaronder een paar grotere mecenasen als Joop van den Ende, - samen met bedrijfsfondsen als het VSBfonds en het Prins Bernhard Cultuurfonds, en niet te vergeten de BankGiro Loterij en Stichting DOEN -, minder dan vijftien procent uit van de totale gesubsidieerde sector. Dat betekent dat circa 85 procent van de subsidies nog steeds van de overheid afkomstig is. Van het rijk en vooral van gemeenten.'

Hoe wordt iemand een mecenas? Cees Boer: 'Een breukvlak in iemands leven of in de ontwikkeling van een bedrijf is vaak de - emotionele - aanleiding voor een mecenaat. De Joop van den Ende Foundation werd pas

echt actief na de overname van Endemol door Telefonica. De Nederlandsche Bank richtte een kunstfonds op bij de transitie van de gulden naar de euro. In het Zwitserse Martigny bevindt zich het museum "Fondation Pierre Giannada". Leonard Giannada richtte het op ter nagedachtenis aan zijn broer Pierre die om het leven kwam toen hij mensen probeerde te redden na een vliegtuigongeluk. Dat museum is prachtig gelegen op een heuvel, op de restanten van een antieke tempel. Ik heb eenzelfde soort breukvlak in mijn leven gehad: toen ik 49 was, werd er bij mij keelkanker geconstateerd. Het was de directe aanleiding om te stoppen bij Boer & Croon.'

Sandra Boer: 'Mijn vaders relativeringsvermogen kwam destijds op een bijzondere manier tot uitdrukking. Ik kreeg niet het idee dat hij in paniek raakte door zijn ziekte. Hij kon door de operatie een paar maanden alleen maar communiceren met briefjes. Als hij de straat opging nam hij altijd een paar standaardbriefjes mee met teksten als: "Dag, ik ben Cees Boer. Ik kan even niet praten, daarom communiceer ik met briefjes." Er zaten vrij grappige teksten bij.' Cees Boer: 'Vrij snel nadat ik weg was bij Boer & Croon werd ik voor allerlei besturen gevraagd. Mensen merkten dat ik oprechte affiniteit met kunst heb en verder niemand in de weg zit en dan word je als het ware doorgegeven.' Sandra: 'Mijn twee zussen en ik zijn ongelooflijk blij voor hem dat hij die passie voor kunst zo kan uitleven. Maar ik ben zijn passie pas echt gaan begrijpen sinds ik zelf actief ben in de kunstwereld. Ik kan er nu ook beter met hem over praten.'

Nederlanders staan niet direct bekend als gepassioneerde kunstliefhebbers. In ieder geval niet de massa. Die wil graag in de buidel tasten voor rampen, maar beschouwt belasting betalen voor kunst en cultuur als weggegooid geld. Cees Boer: 'Dat is helaas waar. We willen in dit land heel graag zeehondjes redden. Het moet zielig zijn en het moet nut hebben. Nou, kunst en cultuur hebben nut. Alleen wil niet iedereen dat zien.'

“Een breukvlak in iemands leven of in de ontwikkeling van een bedrijf is vaak de - emotionele - aanleiding voor een mecenaat.”





“Ik ontleen steun aan de rust die mijn vader uitstraalt. Ik heb de neiging om overal beren op de weg te zien. Het is maar geld, zegt hij.”

Misschien moeten mecenasen die wél geld geven aan kunst en cultuur wat meer naar buiten treden zodat hun goede werken aandacht krijgen. Mecenasen blijven hier toch het liefst - heel calvinistisch - anoniem. Cees Boer: ‘Het is een mythe dat Nederlanders zo graag op de achtergrond blijven. Nederland telt honderden private fondsen op naam. Naar verhouding zijn het er zelfs veel meer dan in de Verenigde Staten. Het Prins Bernhard Cultuurfonds alleen al beheert ruim 150 fondsen op naam. Eigenbelang is een heel erg sterke motivatie om een mecenaat te beginnen. Daar kan een fiscale reden aan ten grondslag liggen, maar een mecenaat is natuurlijk ook een fantastisch marketingmechanisme. Daarbij vinden mensen het gewoon leuk als zo’n fonds hun naam draagt. Ik ben zelf ook nog steeds erg trots wanneer ik de jaarlijkse borrel van Boer & Croon bezoek in de Amsterdamse Stopera. Dat bedrijf draagt toch maar mooi mijn naam.’

Iemand met uw netwerk moet weten hoe wij van die vijftien procent kunstsubsidie uit de private hoek twintig procent kunnen maken. Cees Boer: ‘Ik pleit al enige tijd voor een soort deltaplan voor kunst en cultuur waarbij de private sector, privépersonen en de overheid gezamenlijk een plan bedenken dat de toekomst van kunst en cultuur veiligstelt. Het percentage van mecenasen kan best omhoog maar dat moet niet ten koste gaan van overheidssubsidie. Het is én én. Sponsoring is helaas vaak maar van korte duur. Maar een goed mecenaat duurt ook voort na de dood van de oprichter. Dat betekent dat het fonds van een dusdanige omvang moet zijn dat het van de rente alleen voor altijd zijn functie kan vervullen. Dat kan ook door vele kleinere fondsen onder te brengen bij een groot fonds als het Prins Bernhard Cultuurfonds.’

U weet aardig de weg in fondsenland, handig voor dochter. Cees Boer: ‘Sandra heeft nooit een kruiwagen nodig gehad. Dankzij mij is zij destijds ook niet bij Boer & Croon terechtgekomen. Misschien wel ondanks mij. Met de naam van haar bedrijf heb ik haar wel geholpen. Ze zat er een beetje over te dubben. Toen vroeg ik haar: “Wat doen jullie nou precies?” Zij antwoordde: “Initiatieven ontplooiën.” “Zet dat dan ook in de naam. Mensen weten dan precies waar ze aan toe zijn,” zei ik. Zo ontstond de naam “house-of-initiatives”. Een van die initiatieven was ‘Art-for-SAIL.’ Sandra Boer: ‘Dat is het eerste grote kunstproject dat ik heb georganiseerd. Ik wilde jonge, veelbelovende kunstenaars tijdens Sail 2005 in Amsterdam laten exposeren op en rond het IJ. Van meet af aan moest duidelijk zijn dat die kunstwerken ook te koop waren. Aanvankelijk dacht ik met een begroting van 50.000 euro wel rond te kunnen komen. Maar uiteindelijk werd het allemaal zo grootschalig dat ik 250.000 euro nodig had.’

En dan schiet pa niet te hulp? Sandra Boer: ‘Jawel, maar niet in praktische zin. Ik ontleen meer steun aan de rust die hij uitstraalt. Ik heb de neiging om overal beren op de weg te zien. Zo was ik vrij lang op zoek naar een hoofdsponsor voor het project. Er ontbrak nog 50.000 euro. Daar kreeg ik slapeloze nachten van. Mijn vader is iemand die de paniek weet weg te nemen. “Het is maar geld, een garage in Amsterdam,” zegt hij. Misschien dat zijn relativiseringsvermogen deels ook het gevolg is van zijn ziekte van tien jaar geleden. Je moet het ook zeker niet verwarren met nuchterheid. In “nuchterheid” zit een bepaalde kilte, een gebrek aan betrokkenheid.’

En die hoofdsponsor? Sandra Boer: ‘Die kwam er alsnog. Art-for-SAIL werd een succes. Er is voor 40.000 euro aan kunstwerken verkocht van jong Nederlands talent. Daarbij kregen we ongelofelijk veel publiciteit, de AVRO besteedde er twintig minuten televisie aan.’



“We willen in dit land heel graag zeehondjes
redden. Het moet zielig zijn en het moet
nut hebben. Nou, kunst en cultuur hebben nut.
Alleen wil niet iedereen dat zien.”



Werkt dat succes dan door? Sandra Boer: ‘Ik heb het gevoel van wel. Van tevoren hadden weinig mensen er vertrouwen in dat Art-for-SAIL zou slagen. Tien procent van de begroting is gedekt door Stichting DOEN. Het resterende gedeelte is gegenereerd uit eigen inkomsten en opgepakt door het bedrijfsleven en Haven Amsterdam. Maar met name de verbinding die tot stand kwam tussen kunstenaars, experts uit de kunstwereld en bedrijven was bijzonder. Dat het is gelukt, heeft volgens mij respect afgedwongen in de kunstwereld.’

Maar wat voor effect heeft het op je eigen bedrijf? Sandra Boer: ‘Ik had speciaal voor Art-for-SAIL een stichting opgericht, ‘Art Initiatives’. Daar kon ik dan niet-commerciële kunstprojecten - althans, niet-commercieel voor mij - in onderbrengen, naast mijn zakelijke activiteiten voor house-of-initiatives. Het nieuwste project voor Art Initiatives heet Art Partner. In opdracht van een bedrijf zoekt de stichting een kunstenaar waarmee het bedrijf gedurende twee jaar een relatie aangaat. Het bedrijf betaalt jaarlijks 6.000 euro aan de stichting. Van die 6.000 euro is 4.000 euro bestemd voor de kunstenaar. Deze mag vervolgens autonoom werk maken voor het bedrijf ter waarde van dat bedrag.’ Cees Boer: ‘Het bedrijf adopteert als het ware een kunstenaar.’ Sandra Boer: ‘Ik vind “adopter” een verkeerd woord. Het suggereert een eenrichtingsverkeer van het “barmhartige” bedrijf naar het “zielige adoptiekindje”, de kunstenaar. “Twinning” klinkt beter. Ik denk dat beiden profijt hebben van de relatie. De kunstenaar heeft een vast inkomen waarop hij jaarlijks kan rekenen en het bedrijf is verzekerd van kwalitatief goede kunst. De stichting heeft een eigen artistiek leider in dienst die de kunstenaars selecteert. Daarbij organiseert Art Initiatives elke twee jaar een grote expositie van de kunstenaars die aan het Art Partner-project verbonden zijn en koppelt daar een symposium aan. Alle directeuren van de deelnemende bedrijven worden hiervoor uitgenodigd. Zo ontstaat er vanzelf een nieuw netwerk. We gaan ook op kleinere schaal dineetjes organiseren voor de kunstenaars en de directeuren en voorzitters van de kunstcommissies van de bedrijven, zodat er ook een persoonlijke band ontstaat tussen beiden.’

Hoe verzint iemand een project als ‘Art Partner’? Sandra Boer: ‘Een goede vriendin van mij is kunstenaar. Zij heeft de Rietveldacademie gedaan in Amsterdam. Na haar studie kreeg ze de mogelijkheid om aan de kunstacademie van Milaan te studeren. Ze had er ongelooflijk veel zin in maar zag er tegelijkertijd ontzettend tegenop. “Dan ben ik weer driekwart van mijn tijd kwijt aan allerlei slechtbetaalde baantjes om te kunnen overleven.” Ik bedacht dat zij thuis een enorme hoeveelheid kunstwerken van zichzelf had. Ik heb toen voor haar een verkooptentoonstelling gehouden bij mij thuis. Er kwamen op één dag ongeveer 180 mensen langs. Eenderde heeft wat gekocht. In totaal voor ongeveer 12.000 euro. Ze kon plotseling een jaar helemaal vrij in Milaan leven zonder geldzorgen. Eigenlijk is Art-for-SAIL het logische gevolg geweest van dit privéproject. Maar Art Partner ook. Ik vroeg mij af hoe ik kunstenaars en het bedrijfsleven het best met elkaar in contact kon brengen. Die twee zijn van nature niet echt naar elkaar op zoek. Ik voel mij in beide werelden thuis en kan me in beiden inleven.’ Cees Boer: ‘Sandra’s bedrijf bevindt zich nu op een breukvlak. Het gaat zo goed dat ze kan besluiten om van house-of-initiatives een onderneming te maken waar veel mensen werken en waar een apart iemand wordt aangenomen die op de centjes gaat letten. Die keuze heeft zij nu te maken.’ Sandra Boer: ‘Dat vind ik dus zo leuk van mijn vader. Hij stelt heel rustig iets vast wat ik misschien wel weet maar nog niet wil zien, laat staan hardop wil zeggen. Daardoor wordt de toekomst van mijn bedrijf plotseling iets heel normaal waar ik dus ook niet bang voor hoef te zijn.’