

‘Je koopt een beeldje voor thuis, en dan ga je verder’

Twee particuliere musea voor figuratieve kunst

Het onlangs geopende Museum Belvédère bij Heerenveen is het zoveelste particuliere museum in Nederland. Wat bezielt mensen om een eigen museum te beginnen? Boekman nam poolshoogte bij twee musea: Beelden aan Zee in Scheveningen en het Frisia Museum in Spanbroek.

Onlangs heeft Koningin Beatrix Museum Belvédère geopend, ontworpen door Eerde Schippers en gelegen in het museumpark Landgoed Oranjewoud vlakbij Heerenveen. Directeur en conservator Thom Mercur, voorheen werkzaam in het Fries Museum, wilde al jaren meer aandacht voor moderne en hedendaagse Friese schilders. In het museum lukte hem dat niet, reden voor de oprichting van het Belvédère. Na De Pont in Tilburg, Beelden aan Zee in Scheveningen, het Frisia Museum in Spanbroek, het Chabotmuseum in Rotterdam en de Buitenplaats in Eelde is Museum Belvédère het zoveelste particuliere museum in Nederland.

Waarom richten particulieren een museum op? Kapitaalkracht is daarvoor een noodzaak, maar meestal niet alleen de inzet. Het zijn vaak kunstverzamelaars met een collectie die de woning ontgroeid is, of die het genoeg van hun in de loop der tijd verworven verzameling met een breder publiek willen delen. Achtergrond, motieven en organisatie verschillen, zoals blijkt uit interviews met Theo Scholten en Lida Scholten-Miltenburg, stichters van Beelden aan Zee te Scheveningen, en met Emily Ansenk, directeur van het Frisia Museum te Spanbroek.

Van verzameling naar museum De initiatiefnemers van Beelden aan Zee ‘kopen al kunst sinds de jaren zestig. Je koopt een beeldje om je huis te versieren, en dan ga je verder. Als eenmaal het verhaal gaat dat je beelden koopt, heet je al gauw verzamelaar...’ Gaandeweg ontstond een aanmerkelijke collectie sculptuur, met als thema de menselijke figuur en de verbeelding daarvan. De internationale verzameling ‘mensbeelden’ van hedendaagse kunstenaars in uiteenlopende stijlen en materialen, die ze in de loop der tijd bijeenbrachten, brachten ze onder in een stichting om uiteindelijk schenkingen te kunnen doen aan een bestaand museum. Dat bleek echter een illusie omdat ‘elke museumdirecteur hecht aan de autonomie van zijn of haar beleid. Als ze al geïnteresseerd zijn in een van de kunstenaars, kiezen ze een paar werken uit en de rest gaat de kelder in. Toen hebben we laten

vastleggen dat de collectie op den duur in openbaar bezit zou komen, openlatend wat dat dan zou worden'. Uiteindelijk werd besloten een eigen museum te bouwen, in eerste instantie in Bilthoven, waar de familie destijds woonde. Er was al een ontwerp gemaakt door architect Wim Quist, maar de provincie gaf geen toestemming voor de bouw. Een bevriend kunstenaar attendeerde op de locatie in Scheveningen, en uiteindelijk werd Museum Beelden aan Zee, eveneens ontworpen door Quist, daar in 1994 geopend.

De passie van Dirk en Baukje Scheringa-de Vries, grondleggers van het Frisia Museum, begon met het werk van Carel Willink, aldus Emily Ansenk, de museumdirecteur. Ze deden hun eerste aankoop in 1988. Op een veiling zagen ze een prachtig landschap van Willink, maar ze keken ervan op hoeveel daarvoor betaald werd. Enige tijd later kochten ze een tekening van de kunstenaar en daarmee was het hek van de dam. Toen ze meer middelen hadden om kunst te kopen – Scheringa, die oorspronkelijk bij de politie werkte, heeft Frisia Financieringen opgezet, dat zich in enkele decennia van klein bedrijf tot miljoenzaak ontwikkelde –, kochten ze meer schilderijen van Willink. Ze kwamen in contact met kunsthandelaar Loek Brons. Via hem ontwikkelden ze een voorkeur voor de magisch-realisten, naast Willink ook kunstenaars als Dick Ket en Pyke Koch. In de loop der tijd gingen ze steeds meer kopen en brachten ze de collectie onder in een voormalig schoolgebouw in Spanbroek, dat geheel werd verbouwd tot museum. Tot 1996 werd de collectie bepaald door het werk van Willink. Maar in de loop der jaren heeft de smaak van de familie zich ontwikkeld en is er werk van veel meer kunstenaars in de verzameling opgenomen. Ansenk: 'Een paar jaar geleden was het bijvoorbeeld ondenkbaar geweest dat Co Westerik door hen gewaardeerd zou worden. Of dat werk van een kunstenaar als Jean Rustin werd aangekocht. Nu hebben we daar vrij heftige, soms zelfs shockerende, schilderijen van.'

Geld en kunst De familie Scheringa heeft alles zelf gefinancierd: het gebouw, de collectie, het personeel. Emily Ansenk: 'Toen ik in 1996 als directeur begon, had de collectie een omvang van ongeveer tweehonderd werken, waarvan 120 werken op papier. Dat was vrij bescheiden, de eerste tentoonstelling was ook niet mogelijk geweest zonder bruiklenen. Nu zijn het er ruim negenhonderd. De collectie is de afgelopen jaren met bijna honderd werken per jaar gegroeid. We kopen ongeveer één of twee werken per week. De prijs varieert van duizend euro tot meerdere miljoenen. Ongeveer zestig procent van de collectie is aangekocht bij particulieren, ongeveer dertig procent bij veilinghuizen, ook in het buitenland, en de resterende tien procent bij kunsthandelaren. Het echtpaar Scheringa heeft een grote verzameldrift, maar heeft geen haast en dat is een prettige onderhandelingspositie. Het werkt goed dat ik meestal de onderhandelingen doe, maar me voor het definitieve besluit achter hen kan verschuilen. Als de aanbieder een bedrag vraagt dat het echtpaar Scheringa niet wil betalen, dan blijft het daarbij, of de aanbieder verlaagt zijn prijs. Ik hoef de zaak nooit op de spits te drijven.'

Theo Scholten: 'Toen ons idee ontstond voor een eenvoudig gebouw om de collectie in onder te brengen, hebben we daarvoor geld overgemaakt naar de stichting waarin we onze collectie hebben ondergebracht. Alle kunstwerken die wij kopen, kopen wij ook vanuit die stichting en de collectie komt in zijn geheel ten goede aan het museum. Het gebouw is ook volledig gerealiseerd met middelen van de stichting. In

Den Haag hebben we bij de voorbereiding van de bouw altijd veel steun gehad van toenmalig wethouder Noordanus. De grond waarop het museum is gebouwd, was van de gemeente. De bouwplannen vielen goed omdat de gemeente toch al het plan had om de boulevard te verbeteren. Wij vroegen een bijdrage van tweeënhalve miljoen gulden op een totaal van tien miljoen gulden voor de infrastructuur. In de gemeenteraad bestond brede steun voor ons plan: we konden de grond voor niets krijgen. Toen het museum er eenmaal stond, zijn we financiering gaan zoeken bij fondsen en bedrijven. De bijdrage van bedrijven varieerde van vijfduizend tot 250 duizend gulden. In mijn werk ben ik lid geweest van de raad van bestuur van SHV en was ik bestuursvoorzitter van Robeco, naast een deeltijdfunctie als hoogleraar aan de Erasmus Universiteit. Ik heb tot mijn 72ste commissariaten vervuld en nooit moeite gehad om hulp te vragen. Bij bedrijven is het belangrijk om op zoek te gaan naar hun eigen profiel en belangstelling, en ze daar op aan te spreken. Unilever en Shell hebben een beeld geschonken, een ander heeft voor drie jaar bijgedragen aan de exploitatie, maar er zijn ook bijdragen geleverd voor iets heel anders, bijvoorbeeld een invalidenvoorziening. Na een aantal jaren werden de bedrijven terughoudender. We hebben toen de **Zakenvrienden aan zee** opgericht, dat is een kring van bedrijven die elk 2.500 euro per jaar betalen. Het persoonlijk contact tussen mensen is belangrijk voor fondsenwerving: ik gebruik mijn eigen netwerk daarvoor. Naast Zakenvrienden heeft het museum Periodieke Uitkering-Vrienden – die minimaal vijf keer per jaar 250 euro doneren –, Goede Vrienden voor 1.500 euro per jaar, en Vrienden – die betalen 25, 50 of 75 euro per jaar. Al deze mensen zijn belangrijk voor de financiering van het museum, en minstens zo belangrijk, voor het draagvlak in bredere zin.'

Het Frisia Museum heeft geen relaties met andere bedrijven als medefinancier, maar wordt financieel gedragen door de familie Scheringa. Er zijn wel vrienden, ongeveer tweehonderd particulieren, die per jaar 16 euro (individueel) of 27 euro (met partner) bijdragen aan het museum.

Succes dankzij vrijwilligers Vrijwilligers zijn van groot belang bij het laten functioneren van particuliere musea. Scholten: 'Op reis in de Verenigde Staten zagen we hoe musea daar met vrijwilligers werkten, met welke gastvrijheid bezoekers ontvangen worden. Dat vonden we een heel interessante formule... Er heerste een heel andere mentaliteit dan in Nederlandse musea waar het publiek niet meer dan "gedoogd" werd. Dat vonden wij eigenlijk niet kunnen, zonder dat we een duidelijk alternatief hadden. Totdat ik het succes van de vrijwilligers in Amerikaanse musea zag: de vrijwilliger als schakel tussen de kunst en het publiek. Die vrijwilligersformule konden wij toevoegen aan het museale bestel in Nederland. De kennismaking met dit vrijwilligersmodel werd dus het eerste argument voor een eigen museum. En pas daarna, al gelooft niemand dat, kwam de gedachte dat op die manier ook de exploitatiekosten op te brengen zijn. In het Frank Lloyd Museum in Chicago vroeg ik wat het geheim is van de aantrekkingskracht voor vrijwilligers. "**Education and eating together**", was het antwoord. Dat kan ik inmiddels bevestigen. We zijn continu met opleidingen bezig en wij vieren alles wat er maar te vieren valt. Het is heel belangrijk dat er een aangename, weldadige sfeer heerst. Vrijwilligers volgen eerst een opleiding van een aantal maanden. Die bieden wij aan inclusief de boeken die daarvoor nodig zijn. Dat is dan ook de enige vergoeding, want zelfs de

'De vrijwilliger als schakel tussen de kunst en het publiek hebben wij toegevoegd aan het museale bestel in Nederland'

reiskosten moeten mensen zelf betalen. Je zou zeggen dat zo'n verplichte opleiding mensen afschrikt, maar op die manier krijgen we juist alleen de gemotiveerde mensen. We hebben een wachtlijst en we hoeven daar niets voor te doen.'

Emily Ansenk: 'Het eerste jaar was ik het enige personeelslid van het Frisia Museum en werkte ik aan een plan voor de verbouwing (van het voormalige schoolgebouw) en aan een collectieplan. Er kwam een secretaresse bij en toen het museum openging, werd zij tevens receptioniste. Medewerkers voor de horeca volgden, een absolute noodzaak, want er is verder in Spanbroek geen gelegenheid om een kopje koffie te drinken. Bij de opening van het museum waren er 21 vrijwilligers als suppoost en gastvrouw in dienst. Vrij snel was er toen ruimte om een museumassistent aan te trekken, en nu zijn er dertien medewerkers in dienst en we hebben nog drie vacatures uitstaan. Er is een vaste conservator, die ook de vrijwilligers begeleidt – dat zijn er intussen 55 die over het algemeen één dagdeel werken. Daarnaast is er een medewerker voor publieksactiviteiten en een medewerker voor pr, een financieel medewerker en een coördinator beveiliging.'

Theo Scholten: 'In het begin deden we alles zelf, tentoonstellingen maken, gesprekken met mensen die zich aanmelden als vrijwilliger. De introductie cursus vond plaats op de bank in onze woonkamer. Inmiddels heeft Beelden aan Zee een artistiek directeur en een algemeen zakelijk directeur. We zijn wel jarenlang verbonden gebleven via ons bestuurslidmaatschap, maar daar zijn we sinds kort ook uitgestapt. We hebben al die jaren ook veel kunstenaars in Nederland en daarbuiten bezocht, dat was ook veel waard. We hebben er altijd naar gestreefd kunstenaars van wie wij werk hebben, persoonlijk te leren kennen. We zijn daardoor met heel andere mensen in contact gekomen dan wij in onze eigen omgeving tegenkomen. Aan het museum zijn inmiddels 150 mensen verbonden als vrijwilliger; gemiddeld werken ze twee dagdelen per week. Wij beschouwen ze als partner. Ze zijn zonder uitzondering zeer toegewijd. Dat vind ik echt de allerleukste kant van het museum!'

Emily Ansenk: 'In de begintijd heb ik vrijwilligers actief moeten werven, nu hoeven we alleen maar een bordje "vrijwilligers gezocht" op de balie te zetten. De selectie is een serieuze aangelegenheid, met een intakegesprek en drie keer op proef, er wordt telkens geëvalueerd hoe het gaat. Als ze aangenomen worden, is er een handleiding en een beveiligingsboek dat ze zich eigen moeten maken. Dan volgen er nog verschillende interne trainingen. En er is elke zes tot acht weken een vrijwilligersavond waar een thema wordt behandeld. Voor elke opening van een tentoonstelling houdt conservator Belia van der Giessen speciaal een rondleiding voor alle vrijwilligers, zodat iedereen goed op de hoogte is. We maken veel werk van onze gastvrijheid en van de toegankelijkheid.'

Grote verzameldrift Emily Ansenk: 'Voor Dirk en Baukje Scheringa is schenken aan een bestaand museum nooit een serieuze overweging geweest. Ze wilden zelf iets opbouwen. Het idee voor een museum ontstond al toen hun huis te klein werd voor de aankopen, al had de collectie nog een pril karakter. Het echtpaar ontwikkelde een grote verzameldrift en wilde zich niet laten hinderen door ruimtegebrek. Tegelijk wilden ze de collectie niet afschermen in een privé-omgeving, maar ook anderen ervan laten genieten. De heer Scheringa is iemand die als hij iets wil, dat het liefste meteen grondig aanpakt en daar dan ook veel geld voor over heeft. Ze

'Ik verwacht dat private financiering steeds belangrijker zal worden voor de kunstwereld; daar liggen immers financiële mogelijkheden en initiatieven'



Beelden aan Zee Fotograaf Rob Verhagen



zijn beiden zeer betrokken bij het museum, het blijft hun collectie met een heel persoonlijk stempel. Het huidige gebouw van het Frisia Museum biedt alleen te weinig ruimte om alle aankopen te kunnen tonen. Ze hebben dan ook in 1999 3,8 hectare grond gekocht in het naburige Opmeer voor een nieuw museumgebouw. Er zal dan ruim drie keer zo veel tentoonstellingsruimte zijn als in het huidige gebouw. Bij de voorbereiding van de bouw zijn ook mensen betrokken van AZ-vastgoed met bouwtechnische kennis. Ik ben betrokken bij de voorbereiding omdat ik als “gebruiker” van het gebouw, vanuit de museale functie, heb geadviseerd over het programma van eisen.’

Theo Scholten: ‘Ik verwacht dat private financiering steeds belangrijker zal worden voor de kunstwereld. Daar liggen immers financiële mogelijkheden en initiatieven. Ik vermoed dat er in de museale wereld een ommekeer komt. Dat het besef groeit dat er in Nederland wel degelijk verzamelaars zijn met collecties die voor musea relevant zijn en vermogende particulieren die graag bij een museum betrokken willen raken. Musea zullen meer de neiging krijgen om op die manier hun sociale inbedding te versterken. Ik realiseer me dat de zwakke economie nu niet de beste tijd daarvoor biedt, maar dat trekt wel weer aan.

Ik heb in het algemeen ook grote aarzelingen bij subsidies van de overheid. Als je met een bedrijf in zee gaat voor sponsoring, heb ik nog nooit meegemaakt dat iemand van het bedrijf wil meepraten over de inhoud. Maar overheden stellen ongelofelijke eisen. Dat heeft te maken met de legitimatie van overheidsuitgaven aan kunst die een betrekkelijk klein publiek aanspreekt. Een museum dat met overheidsgeld werkt, mag zich in mijn ogen niet beperken tot een select publiek.’

**‘Een museum dat met
overheidsgeld werkt,
mag zich in mijn ogen
niet beperken tot een
select publiek’**

Truus Gubbels is redacteur van Boekman;

Ingrid Janssen is hoofd projectenstaf Boekmanstichting.