

De terugkeer van de mecenas

Culturele instellingen hoeven niet af te wachten wat het Cultuurnotacircus voor hen in petto heeft. Ze kunnen zelf de stoute schoenen aantrekken, en aankloppen bij private financiers.

Sinds afgelopen zomer is het Amsterdamse Rijksmuseum de trotse eigenaar van de **Burgemeester van Delft en zijn dochter** (1655), een topstuk uit het oeuvre van Jan Steen. Het doek, waarop een ijdele Delftse burgemeester zich met zijn rijk geklede dochter als weldoener liet portretteren, kan zich volgens kenners meten met topstukken van Rembrandt en Vermeer. Door bijdragen te werven van onder meer de Sponsorloterij, het VSB Fonds, de Vereniging Rembrandt, het ministerie van OC&W en het particulier gefinancierde Rijksmuseum Fonds, weet het museum zijn aankoopbudget – normaal gesproken enkele tonnen – op te rekken tot de kleine twaalf miljoen euro die nodig is voor de aanschaf van het schilderij.

Door bevriende verzamelaars om een forse financiële bijdrage te vragen, lukte het kunstverzamelaar Christiaan Braun in 2001 om het budget voor zijn tentoonstelling **Eye Infection** in het Stedelijk Museum Amsterdam met ruim honderdduizend euro te vergroten.

Als museumconservator en verzamelaar Thom Mercurius merkt dat er bij bestaande musea geen belangstelling bestaat voor moderne Friese schilders, besluit hij zelf maar een museum op te richten. In november 2004 opent hij zijn **Museum Belvédère** voor moderne Friese kunst; de overheid financiert slechts de helft van de bouwkosten, verder draait het museum geheel op bijdragen van bedrijven en particulieren.

Culturele instellingen zouden veel vaker naar private financiers moeten kijken om hun wensen en ambities te verwezenlijken. Niet vanuit de angst dat overheidsfinanciering zal wegvallen – de geschiedenis leert dat het rijk zelden écht drastisch op het kunstenbudget bezuinigt. Maar private financiers kunnen musea, theaters en orkesten veel onafhankelijkheid bieden. Nu zijn cultuurmakers altijd weer overgeleverd aan het Cultuurnotacircus en het kleine groepje mensen dat in Nederland subsidies verdeelt: kunstpausen in de Raad voor Cultuur, de staatssecretaris van Cultuur, het handjevol cultuurwoordvoerders in de Tweede Kamer en de kunstbureaucratie bij provincies en gemeenten.

Extra inventief 'Verdeel en heers!', zou ik culturele instellingen adviseren. Zoek voor elke activiteit een passende financier: werf als museum voor een **blockbuster**-tentoonstelling een bedrijf dat zich graag met kunst associeert, voor een specialistische tentoonstelling een kunstverzamelaar die wel wat geld kan missen,

doe voor een bijzondere aankoop beroep op cultuurfondsen, en vraag overheidssubsidie voor de reguliere activiteiten. Door bij je eigen wensen een financier te zoeken, krijg je veel meer vrijheid om te doen wat je als culturele instelling écht belangrijk vindt.

Dat vraagt van cultuurmakers wel wat extra inventiviteit. In de museumwereld vormt de **deal** tussen het Rotterdamse Wereldmuseum en touroperator TUI daarvan een mooi voorbeeld. De reisorganisatie koopt bijna zestigduizend toegangsbewijzen van het museum en doet die aan haar klanten cadeau. Het museum krijgt een gratis advertentiepagina in 350 duizend TUI-reisgidsen, en samen werkt men aan een groot publiciteitsoffensief. Het mes snijdt aan twee kanten: het museum ziet zijn budget en bezoekersaantal stijgen, de reisorganisatie kan haar klanten iets extra's bieden.

Dit soort sponsoring 'in natura' is in Nederland nog relatief zeldzaam. Om een hechtere band met welgestelde particulieren te bewerkstelligen, heeft het Rijksmuseum een reeks 'fondsen op naam'. Met de opbrengsten van het Victor Muller Fonds bijvoorbeeld, waarin multimiljonair Victor Muller van zeesleepbedrijf Weismuller 115 duizend euro stortte, bekostigt het museum allerlei activiteiten voor jongeren. Het Prins Bernhard Cultuurfonds biedt ook kleinere instellingen de mogelijkheid van een eigen particulier fonds, door de administratie van zo'n 150 kleinere fondsen op naam op zich te nemen.

Soms is het een kwestie van een andere, meer professionele mentaliteit tegenover particuliere schenkers. Uit promotieonderzoek van kunsthistorica Renée Steenberg blijkt dat 77 procent van de Nederlandse kunstverzamelaars overweegt (een deel van) hun collectie aan publieke instellingen als musea te schenken of in bruikleen te geven (Steenbergen 2002, 333-4). Particuliere verzamelaars zouden dus een aanzienlijke bijdrage kunnen leveren aan de museale budgetten en collecties, maar dan moeten musea wel éenige belangstelling tonen. 'Ik word als verzamelaar door musea in het buitenland met veel meer egards bejegend', zegt financieel adviseur en verzamelaar Philip van den Hurk daarover in de bundel *Bedrijvige Musea* (Janssen 2003, 66). 'In Nederland is er nul contact als ik een werk uitleen. Het is zelfs voorgekomen dat ik een werk van René Daniëls had uitgeleend aan een museum en dat ik het na afloop niet terugkreeg. Het was in het depot van het museum beland, men was zelfs vergeten dat het van mij was.'

Nieuwe Gouden Eeuw Om culturele instellingen meer van privaat geld te laten profiteren, moet er bij particulieren natuurlijk wel de bereidheid bestaan om dat geld ook te fourneren. De tekenen zijn wat dat betreft gunstig. Er lijkt sprake van een renaissance van het particulier initiatief, nu de private bijdragen aan culturele doelen tussen 1990 en 2000 vertienvoudigden (Steenbergen 2002, 356). Mediamagnaat Joop van den Ende betoont zich sinds enkele jaren een ware mecenas, met zijn VandenEnde Foundation die jaarlijks miljoenen euro's weggeeft aan instellingen als het Holland Festival en het Joods Historisch Museum. Theo Schuyt, hoogleraar filantropie aan de Vrije Universiteit, voorspelt een 'gouden eeuw

**De private bijdragen
aan culturele doelen
zijn tussen 1990 en 2000
vertienvoudigd**

De komende jaren komt er door de vergrijzing een stroom van legaten en erfenissen beschikbaar voor de kunst

voor de filantropie' nu er de komende jaren door de vergrijzing een stroom van legaten en erfenissen beschikbaar komt.

De overheid kan private cultuurfinanciering een steuntje in de rug geven, bijvoorbeeld met fiscale prikkels. De maximale aftrekbaarheid van giften aan culturele instellingen, die nu is vastgesteld op tien procent van het inkomen van de schenker, kan worden verhoogd. Ook nu kan een particulier zijn giften al ongelimiteerd van de belasting aftrekken, maar alleen als dat gebeurt in de vorm van een periodieke gift, verspreid over ten minste vijf jaar en geregistreerd door een notaris: onnodige rompslomp. In de Verenigde Staten blijken **challenge grants** verder een effectief middel om private financiering te stimuleren: culturele instellingen krijgen een extra subsidie wanneer ze erin slagen een bepaald bedrag aan particuliere financiering binnen te halen.

Met inventieve culturele instellingen, een vrijgevig mecenaat en een stimulerende overheid kan in Nederland een nieuwe **culture of giving** ontstaan, en dat komt de onafhankelijkheid van de culturele sector ten goede.

Philip Tijsma won de Groene-Boekman Scriptieprijs 2000 met zijn doctoraalscriptie **Musea & Geld; een bestuurskundig onderzoek naar de toepassingsmogelijkheden van elementen uit het Amerikaanse financieringsmodel voor musea in Nederland**. In verkorte vorm verschenen in de bundel *Bedrijvige musea* (Janssen, 2003). Hij werkt als beleidsmedewerker cultuur voor de Tweede-Kamerfractie van D66.

Literatuur

- JANSSEN, Ingrid, Marischka Leenaers en Ineke van Hamersveld (red.) (2003) **Bedrijvige musea; Private betrokkenheid in de praktijk**. Amsterdam: Boekmanstudies.
- Steenbergen, R. (2002) **Iets wat zoveel kost, is alles waard: verzamelaars van moderne kunst in Nederland**. Proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor aan de Universiteit van Amsterdam. Amsterdam: Vassalucci.