

Artikel

Makers over het mecenaat

Bevrijdend of benauwend?

Het mecenaat is van alle tijden en ook vandaag de dag nog springlevend. Meer dan als financieringsmodel alleen, zorgt het fenomeen voor een bijzondere interactie tussen kunstenaar en weldoener. Drie onderzoekers peilden bij een groep gevestigde én beginnende makers wat er speelt rond het al dan niet 'stellen van de vraag'.

Helleke van den Braber, Rocco Hueting en Iris van Korven

Mugmetdegoudentand-acteur Marcel Musters zoekt een weldoener. ‘[Het liefst wil ik een mecenas vinden](#)’, liet de theatermaker op 8 november 2023 weten aan *Het Parool*. ‘Iemand die denkt: nou, die is goed bezig.’ Samen met die rijke bewonderaar wil Musters in een nieuw gebouw ‘mensen bij elkaar brengen, nieuwe ideeën helpen ontwikkelen’. Twee weken later deed fotograaf en FOTODOK-oprichter Rob Hornstra op LinkedIn een vergelijkbare oproep: ‘[Mecenas gezocht!](#)’ Hornstra riep ‘het weldenkende deel van vermogend Nederland’ op de autonomie van ‘kritische makers, onafhankelijke journalisten en vrijdenkers’ te beschermen. En op 15 september deelde muzikant Boudewijn de Groot in het radioprogramma [Nooit meer slapen](#) warme herinneringen aan een Amerikaanse weldoenster die hem in haar huis liet slapen en haar auto liet rijden, en hem de ruimte gaf om te werken aan een doorstart van zijn carrière.

Het zijn opvallende getuigenissen van gevestigde makers, stuk voor stuk boegbeelden van hun discipline. Kennelijk staat het mecenaat – dat toch lang gold als een verouderd en irrelevant geworden model – voor hen weer stevig op de kaart. Voor makers lijkt de particuliere gever anno 2023 weer het overwegen waard, naast financiering door markt en overheid. Het is een interessante vraag: wat denken zij te winnen bij de steun van private donateurs? En ook: wat hebben ze te verliezen? Wat is er in hun ogen nodig om de interactie met grotere en kleinere gevers tot een duurzaam, uitvoerbaar en ‘comfortabel’ onderdeel van hun praktijk te maken?

Wij doen daar aan de Universiteit Utrecht tussen 2022 en 2025 onderzoek naar.¹ Afgelopen jaar ondervroegen we een eerste groep van zeventien makers over hun visie op de interactie met (potentiële) gevers. We onderzochten wat voor hen de vraag om steun aan individuele donateurs makkelijker zou maken, en ook wat hen daarin tegenhoudt. We ondervroegen zowel startende als gevestigde kunstenaars uit alle disciplines, en zowel makers mét ervaring met

‘het stellen van de vraag’ als makers die daar geen ervaring mee, behoefte aan of zelfs bereidheid toe hebben.²

Bevrijdend en benauwend

De ‘vragende makers’ van vandaag de dag zijn onderdeel van een lange traditie. Tal van kunstenaars hebben door de eeuwen heen de stap naar een weldoener overwogen, en hun gevers daarbij zowel gevreesd als verwelkomd. De uitwisseling met een weldoener kan een mogelijk-makende, bevrijdende steun in de rug zijn, maar makers ook verstikken, beperken of benauwen. Gevers zijn soms grillig. Hun voorkeuren zijn doorgaans onvoorspelbaarder en hun draagkracht beperkter dan die van overheden, en dat betekent dat ze makers een minder stabiel uitzicht op houvast en profijt kunnen bieden. Bovendien kunnen makers nooit zeker weten wat gevers terug willen voor hun steun – in informele geefrelaties wordt dit zelden zwart-op-wit vastgelegd. In het mecenaat ontbreekt houvast. De interactie met gevers doet een groot beroep op je sociale wendbaarheid en vermogen tot onderhandelen. Tegelijk leert de geschiedenis dat juist in die onvoorspelbaarheid veel kracht schuilt: voorbeelden uit het verleden laten zien dat de diepste en duurzaamste banden tussen kunstenaar en weldoener gebouwd waren op (per definitie kwetsbare en onbestendige) emotionele waarden als wederzijds vertrouwen en besef van elkaars waarde en legitimiteit. Zo werkte het bijvoorbeeld tussen de 19de-eeuwse schilder Gerard Bilders en zijn mecenas Johannes Kneppelhout, tussen de vroeg-20ste-eeuwse componist Matthijs Vermeulen en zijn weldoener Frederic von Eugen, en tussen schrijver Gerard Reve en de rijke reder Ludo Pieters.

Uit ons onderzoek blijkt dat makers zich van dit alles terdege bewust zijn. Voor hen is het mecenaat veel meer dan een financieringsmodel. Ze zien steun vragen aan een weldoener niet alleen als een *gateway* naar meer geld, maar ook naar een groter netwerk en een gevoel van meer draagvlak, erkenning en aanmoediging. →

In hun ogen leidt vragen tot allerlei vormen van ‘mogelijk maken’. Wie vraagt, kan een deur openen naar grotere vrijheid, meer onafhankelijkheid en het gevoel ‘gedragen’ te worden door betrokken liefhebbers. Wederkerigheid is daarbij belangrijk: de makers die wij ondervroegen zien hun (potentiële) gever niet zozeer als de klas-sieke onbaatzuchtige weldoener die filantropisch ‘goed doet’, maar als nabije, gelijkwaardige partner met wie ze willen uitwisselen op basis van een helder en gebalanceerd ‘geven en nemen’.

Wederkerigheid is belangrijk

De drempel over

Onze respondenten bleken er lang niet altijd zeker van of hun vraag om steun wel gepast of legitiem is. Hun oordeel daarover weegt zwaar mee in hun beslissing om de vraag om steun wel of niet te stellen. Veel makers vinden bovendien dat er een aanwijsbare aanleiding of noodzaak moet zijn om te mógen vragen. Denk aan een concreet project of een specifieke activiteit die op de agenda staat. Ook moeten ze overtuigd zijn van de artistieke waarde van hun werk om hun vraag aan particuliere gevers te rechtvaardigen. Een literaire maker vertelde dat ‘het idee dat ik nog niet ver genoeg ben om dat aan te gaan met iemand’ drempels opwerpt. Met name beginnende makers hebben het gevoel zich nog te moeten bewijzen. Als ze meer hebben bereikt en ook erkenning en successen hebben vergaard, voelt het stellen van zo’n geefvraag legitiemer. Dat de afgelopen tijd niet beginnende, maar juist gevestigde makers als Musters, Hornstra en De Groot zich publiekelijk uitlieten over hun behoefte aan een gever is hiermee in lijn.

Geen bedelaar

Het oordeel van de buitenwereld weegt zwaar. Veel makers zijn huiverig dat anderen (bijvoorbeeld hun publiek, fans of collega-makers) hen zouden kunnen zien als bedelaar of hand-ophouder. Ook vrezen ze dat vragen om steun de indruk kan wekken dat ze falen, of minder succesvol zijn dan de buitenwereld denkt. Ze willen niet overkomen als de archetypische ‘arme’ kunstenaar die het alleen niet redt. ‘Ik wil niet publiekelijk de hele tijd zeggen: hé jongens, kunnen jullie me alseblieft helpen?’, stelt een popmuzikant. ‘Dat is geen gunstige positie om jezelf in te zetten. Nooit.’ Aan de andere kant kan de vraag om steun hen helpen verkennen hoeveel draagvlak hun werk daadwerkelijk heeft en de mogelijkheid geven dat draagvlak te vergroten. Die mogelijkheid wordt met name gezien door makers die de kopers van hun werk niet zozeer beschouwen als zakelijke klanten of afnemers, maar als potentieel ‘relatiemateriaal’ – als liefhebbers die zich kunnen ontwikkelen tot structurele vrienden of donateurs.

Durven vragen betekent zorgvuldig inschatten óf je de vraag stelt, aan wie, op welke toon, met welke argumenten, op welk moment, en in welke context. Wie vraagt moet kunnen omgaan met een welwillend ‘ja’, maar ook met een hard ‘nee’. Geen wonder dat makers hun vraag het liefst stellen aan potentiële gevers van wie ze zeker weten dat ze hun werk waarderen. Dat geloof in hun kunnen verkleint immers de kans op afwijzing. De drempel wordt ook lager als ze een weldoener benaderen die al aan andere kunstenaars geeft. Daarnaast vinden ze het belangrijk dat de maatschappelijke of ideologische waarden van hun gever passen bij die van hen. Vertrouwen, in zichzelf én in hun weldoener, is volgens onze respondenten de belangrijkste voorwaarde voor een gebalanceerde geefrelatie.

Autonomie

Het ideale scenario voor veel makers: een gever die tijd voor hen koopt. Tijd die ze kunnen besteden aan het creëren van vrij werk, of waarmee ze zich vrijspelen van een tijdrovende bijbaan. In die zin opent vragen de deur naar vrijheid. Op die behoefte aan vrijheid blijken makers niet alleen hun vraag-gedrag, maar ook hun andere financieringskeuzes af te

stemmen. Financieringsvormen die emotionele druk opleveren, een te grote investering van tijd en energie vergen, of een gevoel geven van afhankelijkheid en ‘jezelf moeten verkopen’ ervaren ze als minder wenselijk. Prettiger vinden ze financieringsvormen die hen helpen zichzelf en hun werk te presenteren als legitiem, en hen in staat stellen een goed evenwicht te vinden tussen financiële stabiliteit en (artistieke) vrijheid.

De relatie tussen makers en gevers is er een van geven en nemen. Cruciaal in de interactie met gevers, stellen onze respondenten: hun behoefte de integriteit en onafhankelijkheid van wat ze maken te beschermen.³ Autonomie staat voorop. Gevers zullen de grenzen van makers moeten respecteren. ‘Dat [de gever] niet van mij gaat wensen dat ik een jazzcombo word, als de afspraak was dat ik een akoestische plaat ga maken’, aldus een popmuzikant. Hun ideale gever is betrokken maar discreet – bereid tot ondersteunen en bevestigt de waarde van hun werk, maar zonder zich ermee te willen bemoeien of controle op te eisen. Toch zou de helft van de makers hun gevers wel enige vorm van toegang tot hun creatieve proces willen gunnen. ‘Ik snap ook dat iemand invloed wil als diegene betaalt, dus daarin moet je met elkaar tot een consensus komen – dus als iemand zegt (...) [schrijf nu maar] tien ballads, zeg ik: nou, misschien vijf’. Een vijfde zou het zelfs waar-deren als een gever met artistieke suggesties kwam, zeker ‘als iemand in lijn ligt met wie ik ben en waar ik voor sta. [Dan denk ik] dat we samen echt wel mooie dingen kunnen doen’.

Teken van veerkracht

Onze resultaten laten zien dat de overweging wel of niet te vragen aan kernaspecten van het makerschap raakt. Hoe je de relatie met je publiek ziet, hoe je je financieringskeuzes beleeft, met welke argumenten je je makerschap

legitimeert, wat je definitie is van succes: al deze aspecten blijken mee te spelen als makers overwegen om particuliere gevers de vraag om steun te stellen. Hoewel we zien dat de interactie met gevers niet iedere maker goed past (er zijn gedegen ‘grensbewaking’ en plezier in interactie voor nodig), kan de stap naar een gever cruciale financiële en artistieke ruimte opleveren. Bovendien kan het een belangrijk onderdeel zijn van de zoektocht naar connectie en draagvlak, en makers aanzetten tot bewuster en uitgebreider articuleren van hun waarde. Zelfverzekerd vragen om steun stimuleert hen om actief de maatschappelijke aanmoediging en bevestiging te zoeken waarvan ze – zo vertelden ze ons keer op keer – weten dat die hen toekomt, maar die ze lang niet altijd ervaren. ‘Ik vind het [stellen van de vraag] wel een soort van *power to the people* op een bepaalde manier’, zoals één van de ondervraagde makers het uitdrukt – ‘dat je [als maker] het heft in eigen handen neemt.’ In die zin kan omarming van het aloude mecenaatsmodel voor hedendaagse makers niet alleen een teken van veerkracht zijn, maar zelfs een nieuw wapen in de zoektocht naar maatschappelijke erkenning en waardering van hun makerschap. •

Noten

- ¹ In opdracht van Platform ACCT en in samenwerking met voordekunst (zie www.levetgeven.nl). Zie ook Braber, H.M. van den en R.J.G. Hueting (2021) ‘Maken en meemaken: de dilemma’s van het popmecenat’. In: *Boekman Extra* 26, 3-8. Dit artikel ligt aan de basis van het Leve het Geven-onderzoek.
- ² Van de zeventien onderzochte makers hebben er acht geen, en negen wél ervaring met het vragen van ondersteuning aan (groepen of individuele) particuliere gevers. De resultaten in dit artikel zijn voorlopig; het aantal respondenten wordt de komende jaren uitgebreid naar vijftig. Zie Braber (et al.) (2023) *Kun je het maken om te vragen? Over creatieve makers en hun vraag om steun aan particuliere gevers*. Amsterdam: Stichting voordekunst/Platform ACCT. De quotes in dit artikel zijn deels uit die publicatie afkomstig en deels ontleend aan nog ongepubliceerde resultaten.
- ³ Het tweede Leve het Geven-onderzoeksrapport, dat zomer 2024 zal verschijnen, gaat dieper in op de vraag hoe makers denken over de impact van de interactie met (potentiële) gevers op wat ze maken.



Helleke van den Braber is hoogleraar Mecenaatstudies aan de Universiteit Utrecht en hoofd-docent Cultuurbetenschappen aan de Radboud Universiteit



Rocco Hueting is popmuzikant (De Staat, 4b2m), bestuurslid van het Cultuurfonds Gelderland en onderzoeker Mecenaatstudies aan de Universiteit Utrecht



Iris van Korven is programma-manager bij Platform ACCT en onderzoeker Mecenaatstudies aan de Universiteit Utrecht