

Artikel

Alexander Ramselaar

Vormgeven aan een kunstenaarspraktijk

Ondernemen zonder het zo te noemen

De kunstenaar als ondernemer wordt vaak voorgesteld als iets nieuws: een antwoord op een veranderende realiteit van minder subsidies, meer concurrentie en een grotere nadruk op eigen verantwoordelijkheid. Maar dat beeld vertelt niet het hele verhaal.



Een kunstenaarspraktijk is het geheel van artistieke, organisatorische, financiële en relationele activiteiten waarmee een kunstenaar werk ontwikkelt, realiseert en betekenis geeft in de samenleving. Keuzes over inhoud, organisatie en middelen zijn daarbij voortdurend met elkaar verweven. Juist daardoor laat een kunstenaarspraktijk zich moeilijk vangen in één model van ondernemerschap.

Ondernemerschap wordt vaak benaderd als een verzameling vaardigheden die kunstenaars geacht wordt te ontwikkelen, terwijl praktijken in werkelijkheid uiteenlopende vormen aannemen. Ondersteuning kan daardoor onbedoeld uitgaan van één ideaalbeeld. Het gaat daarom niet zozeer om de vraag hoe kunstenaars ondernemer kunnen worden gemaakt, maar hoe verschillende vormen van kunstenaarschap zich kunnen ontwikkelen.

Wisselwerking

Het beeld van de autonome kunstenaar die zich volledig richt op het werk, heeft lang het imago van de sector in Nederland bepaald. In dat beeld staat de artistieke praktijk los van de organisatorische en financiële realiteit. Maar een nieuw project begint zelden uitsluitend met een artistiek idee. Het gaat gepaard met vragen over presentatie, partners, financiering, organisatie en planning. In die samenloop krijgt de kunstenaarspraktijk vorm: als een proces van keuzes maken en richting bepalen.

Die ontwikkeling verloopt zelden lineair. Periodes van intensieve productie kunnen worden afgewisseld met stilstand, heroriëntatie of werk buiten de artistieke praktijk. Richting en tempo worden daarbij niet alleen bepaald door keuzes van de maker zelf, maar ook door persoonlijke omstandigheden en mogelijkheden die zich in de omgeving aandienen. Een aantal elementen keert daarbij steeds terug, te weten positionering: de betekenis, context en presentatie van het werk, netwerk: relaties waarin kansen en samenwerking ontstaan, en organisatie: de praktische en financiële inrichting van de praktijk.

Die elementen zijn niet voor iedere maker even belangrijk. Sommige makers bouwen actief een publiek profiel op en ontwikkelen verschillende inkomstenstromen. Anderen werken vanuit langdurige relaties met instellingen, galleries of opdrachtgevers. Of ontwikkelen jarenlang relatief geïsoleerd hun werk en vinden pas later hun publiek. Ook de vragen die binnen een kunstenaarspraktijk spelen veranderen in de tijd. Waar in een vroege fase zichtbaarheid, netwerkvorming en toegang tot middelen centraal kunnen staan, komen later bijvoorbeeld samenwerking, continuïteit of het organiseren van grotere projecten meer op de voorgrond.

Een kunstenaarspraktijk ontwikkelt zich bovendien niet los van haar omgeving. Factoren van belang zijn beschikbaarheid van presentatieplekken, opdrachtgevers, fondsen, opleidingen, galleries, collega-makers en publiek. Daardoor ontstaat een praktijk niet uitsluitend vanuit individueel talent of ambitie, maar ook in samenwerking met de culturele infrastructuur waarin een kunstenaar zich beweegt.

Voorwaarden

Financiering wordt in de sector vaak benaderd als een probleem dat opgelost moet worden: hoe komt er geld voor een project of praktijk? Vanuit het perspectief van de kunstenaar ligt de vraag anders. Kenmerkend voor veel kunstenaarspraktijken is dat werk vaak wordt ontwikkeld voordat daar inkomsten tegenover staan. Ze kennen periodes van onderzoek, experiment en ontwikkeling waarin nog geen concrete opbrengsten of presentaties zichtbaar zijn. Toegang tot middelen en het kunnen overbruggen van perioden zonder inkomsten vormen daarom een terugkerend onderdeel van de praktijk.

Makers vullen die ruimte op verschillende manieren in, bijvoorbeeld via subsidies, fondsen, bijdragen van partners, eigen middelen of andere vormen van voorfinanciering. In alle gevallen gaat het om het mogelijk maken van werk: het creëren van de voorwaarden waaronder ontwikkeling, productie en presentatie kunnen plaatsvinden. Financiering gaat daarbij niet alleen over geld, maar ook over tijd. Het maakt het mogelijk tijd vrij te maken. Zo ontstaat ruimte voor artistieke keuzes die zich niet direct laten vertalen naar inkomsten. →

Financiering vraagt daarnaast om vertrouwen. Fondsen, opdrachtgevers en andere betrokkenen verbinden zich niet alleen aan een idee, maar ook aan de verwachting dat plannen gerealiseerd kunnen worden. De kwaliteit van het werk speelt daarbij een rol, maar ook de professionaliteit van de praktijk waaruit dat werk voortkomt. Rond deze vraagstukken zijn verschillende vormen van ondersteuning ontstaan. Voor veel makers blijft het echter lastig om daarin hun weg te vinden. Regelingen zijn niet altijd bekend, voorwaarden verschillen en het aanvragen van ondersteuning kost vaak veel tijd. Financiering is daarmee niet het sluitstuk, maar een voorwaarde om werk te ontwikkelen, realiseren en presenteren.

Inkomsten

Waar financiering zich richt op het mogelijk maken van werk voordat daar opbrengsten tegenover staan, draait verdienen om de manier waarop werk wordt gewaardeerd en inkomsten genereert. De inkomsten van kunstenaars komen zelden uit één bron. De kernvraag is hoe werk zijn weg vindt naar publiek of opdrachtgever, en hoe die relatie zich vertaalt in inkomsten. Dat kan via verkopen, opdrachten, licenties en auteursrechten, onderwijs en kennisdeling, of combinaties van deze vormen.

Verdiene is ook een kwestie van het ontwikkelen van een duurzame relatie tussen werk en publiek

In tegenstelling tot financiering, die vaak voorafgaat aan het werk, ontstaat verdienen in interactie met publiek, opdrachtgevers en afnemers. Het gaat om de vraag hoe werk wordt gewaardeerd, via welke kanalen het publiek wordt bereikt en onder welke voorwaarden inkomsten ontstaan. Verdienen gaat niet alleen over geld, maar ook over zichtbaarheid, bereik en de positie die een kunstenaar inneemt binnen een netwerk van relaties. Daarbij kan de druk om inkomsten te genereren op gespannen voet staan met artistieke ontwikkeling. Zo kan tijd die wordt besteed aan betaalde opdrachten ten koste gaan van ruimte voor experiment of vrij werk. Omgekeerd kunnen investeringen in ontwikkeling pas veel later tot inkomsten leiden.

De balans tussen verschillende inkomstenstromen verschuift vaak in de loop van een praktijk. Verdienen is daarmee niet alleen een kwestie van inkomsten genereren, maar ook van het ontwikkelen van een duurzame relatie tussen werk en publiek.

Continuïteit en vertrouwen

Naarmate een kunstenaarspraktijk zich ontwikkelt, nemen ook de organisatorische vragen toe. Denk aan tentoonstellingen, opdrachten en samenwerkingen die afspraken, administratie, financiering en planning met zich meebrengen. Wat in een vroege fase nog informeel kan worden georganiseerd, vraagt later vaak om meer structuur.

Die structuur kent verschillende vormen. De keuze voor een ondernemingsvorm zoals een eenmanszaak, stichting of besloten vennootschap heeft invloed op aansprakelijkheid, fiscaliteit en financieringsmogelijkheden. Administratie biedt inzicht in inkomsten, uitgaven en verplichtingen. Contracten leggen afspraken vast en geven duidelijkheid in samenwerking. Ook organisatie en planning worden belangrijker wanneer meerdere projecten parallel lopen. Zij vormen de basis waarop artistieke keuzes kunnen worden gerealiseerd. Structuur staat daarmee niet tegenover de inhoud van het werk, maar maakt het mogelijk om werk te ontwikkelen, produceren en delen.

Naarmate een praktijk verder groeit, draagt structuur bovendien bij aan continuïteit. Zij helpt om overzicht te houden, verplichtingen na

te komen en ruimte te creëren voor nieuwe ontwikkelingen. Daarmee draait structuur niet om het optuigen van een organisatie, maar om het organiseren van voorwaarden waaronder een praktijk zich duurzaam kan ontwikkelen.

Naast de tastbare onderdelen van een praktijk ontstaat in de loop van de tijd ook vertrouwen. Dat vertrouwen heeft twee kanten. Er groeit vertrouwen van anderen in de praktijk, maar ook vertrouwen in de eigen keuzes en richting. Beide laten zich moeilijk organiseren of afdwingen; ze groeien geleidelijk mee met de praktijk. Die opgebouwde kwaliteit is niet direct zichtbaar, maar vergroot wel wat mogelijk wordt. Nieuwe stappen worden voorstelbaar, samenwerkingen duurzamer en onzekerheden beter hanteerbaar. Vertrouwen is daarmee geen afzonderlijk onderdeel van de kunstenaarspraktijk, maar een resultante ervan. Het vormt een extra laag die zich in de tijd opbouwt en verdere ontwikkeling mogelijk maakt.

Risico's

Elke kunstenaarspraktijk kent momenten waarop keuzes moeten worden gemaakt zonder zekerheid over de uitkomst. Dat kan gaan om tijd, geld, samenwerkingen of het inslaan van een nieuwe artistieke richting. Ontwikkeling is moeilijk denkbaar zonder enige vorm van risico. Nieuwe projecten, experimenten of veranderingen in de praktijk vragen vaak om een stap vooruit voordat duidelijk is wat die zal opleveren.

Risico is daarbij niet altijd financieel van aard. Ook het investeren van tijd in een nieuw idee, het verlaten van een vertrouwde werkwijze of het aangaan van een samenwerking waarvan de uitkomst onzeker is, kan onderdeel zijn van de ontwikkeling van een praktijk. Het kan gaan om het investeren van eigen middelen, het verkennen van onbekend terrein of het organiseren van werk waarvoor nog geen publiek of opdrachtgever bestaat. Ook investeringen in materiaal, machines, werkruimte, een verbouwing of zelfs eigendom van vastgoed kunnen onderdeel zijn van de ontwikkeling van een praktijk. Soms wordt daarbij gebruikgemaakt van leningen of andere financieringsvormen om een periode te overbruggen waarin uitgaven voorafgaan aan inkomsten.

Juist het vertrouwen dat in de loop van de tijd wordt opgebouwd, kan ruimte creëren om

dergelijke stappen te zetten. Niet omdat de uitkomst zekerder wordt, maar omdat onzekerheid beter hanteerbaar wordt. Ondernemerschap krijgt hier de vorm van afwegen: welke kansen worden benut, welke risico's zijn aanvaardbaar en welke keuzes passen bij de ontwikkeling van de praktijk. Bezien vanuit de kunstenaarspraktijk verandert ook de blik op ondersteuning. Veel vormen van ondersteuning zijn georganiseerd rond afzonderlijke vraagstukken, zoals financiering, ondernemersvaardigheden of projectontwikkeling, terwijl deze in een kunstenaarspraktijk vaak nauw met elkaar verweven zijn. Wat een kunstenaar nodig heeft, laat zich daardoor niet altijd vangen in één instrument of regeling. Ondersteuning krijgt daarom de meeste betekenis wanneer zij aansluit op de praktijk als geheel. Dat vraagt niet alleen om verschillende instrumenten, maar ook om oog voor de context, ambities en eigen dynamiek van een kunstenaarspraktijk.

Eigenaarschap

Ondernemerschap blijkt geen afzonderlijk onderdeel van de kunstenaarspraktijk, maar ontstaat in de keuzes die kunstenaars maken over hun werk, relaties, organisatie en de middelen die nodig zijn om hun ideeën te realiseren. De vraag is dan niet hoe kunstenaars ondernemender kunnen worden gemaakt, maar hoe zij ruimte krijgen om hun praktijk vorm te geven. In die zin gaat ondernemerschap uiteindelijk niet alleen over geld of organisatie, maar over eigenaarschap: het vermogen richting te geven aan een praktijk en daarin bewust keuzes te maken, ook wanneer de uitkomst onzeker is. •

Dit artikel is geschreven in opdracht van Cultuur+Ondernemen, een instelling die makers en culturele organisaties ondersteunt met kennis, financiering en begeleiding bij het versterken van hun praktijk.



Alexander Ramselaar is strategisch adviseur bij Cultuur+Ondernemen, zakelijk directeur bij Paradiso en werkt vanuit zijn eigen praktijk Backing Grounds