



CULTUUR+ONDERNEMEN



HANDLEIDING

Hoe je samenwerking constructief inricht

-  Stappenplan voor een innovatieproces
-  Voor kunstenaars en creatieve makers

Als je als kunstenaar nieuw werk wilt ontwikkelen, kan het interessant zijn om de mogelijkheden van een samenwerking te onderzoeken. Met het onderwijs bijvoorbeeld, met de overheid of met het bedrijfsleven. Maar hoe vind je partijen die qua belangen aansluiten bij jouw werk? Hoe kun je het beste kansen herkennen en benutten? En hoe hou je een samenwerking blijvend relevant?

[Matthijs ten Berge](#) is als [hoofd van het Art&Society Office](#) van de Amsterdamse Hogeschool voor de Kunsten expert in het verbinden van kunstenaars en creatieven aan innovatieprojecten. Met publiek-private samenwerkingen doelt hij op het aan elkaar verbinden van meerdere financieringsbronnen om projecten in beweging en gerealiseerd te krijgen. Zijn belangrijkste tip: zorg ervoor dat glashelder is wat het eigenbelang is van alle partijen. Wat wil jij uit de samenwerking halen, en wat is het doel van de andere partij? Wanneer dit wederzijds duidelijk is, kan je zowel het eigenbelang als dat van de ander dienen. Dit is een belangrijke voorwaarde om succesvol samen te werken.

“Zorg ervoor dat het glashelder is wat het eigenbelang is van alle partijen”

Doel van de samenwerking

Voor kunstenaars kan het doel van een samenwerking zijn om financiële ondersteuning te verwerven, of de kans te krijgen om te werken met nieuwe materialen, kennis en technieken.

Ook kan een samenwerking zorgen voor een breed draagvlak en publieksbereik. Voor de partijen aan de andere kant is innovatie meestal de heilige graal van samenwerkingen met kunstenaars. Traditioneel ging het om partijen als de overheid, kennisinstellingen en grote bedrijven. Tegenwoordig zijn ook nieuwe spelers (niche innovators) zoals start-ups, NGO's en corporaties geïnteresseerd in samenwerken met kunstenaars. Houd in gedachten dat jij intellectueel kapitaal te bieden hebt: bedrijven kunnen door jouw denk- en zienswijze op waardevolle nieuwe ideeën worden gebracht.

Rol in het innovatieproces

Als een systeemtransitie nodig is dan werken innovators samen. Er dient beweging te worden gecreëerd die kan leiden tot een verstoring (disruptie) van de status quo. In deze eerste fase moeten zaken in beweging gebracht worden. In zo'n innovatieproces hebben kunstenaars vaak een rol aan het begin. Als kunstenaar kan je nieuwe verhalen maken, coalities smeden, agenderen. Het vinden van mensen die de dezelfde grondhouding hebben en niet wachten op verandering maar die zelf in gang zetten is hiervoor van wezenlijk belang. Kijk hier goed naar, als je met potentiële partners in gesprek bent.

Bedenk goed welke rol je jezelf toebedeelt. Zorg ervoor dat je die rol duidelijk naar voren brengt – vooral als je met grote, hiërarchische organisaties werkt is daar meestal behoefte aan. Geloof in die rol en in wat je te bieden hebt. Als kunstenaar ben je degene die de eerste zet kan doen, je hoeft je niet afwachtend op te stellen.

Stappenplan

Om zo'n innovatieproces helder in beeld te brengen, gebruikt Ten Berge vijf stappen:

1 Pain

Om een project in gang te zetten en om andere partijen enthousiast te krijgen, is **een gedeelde 'pijn'** – een probleem of een behoefte – een goed begin. Dat betekent namelijk dat er een gedeeld belang is om aan een oplossing te werken. Welke frictie beroert je op dit moment het meest, en wat is de ideale omgeving om dit te onderzoeken? Vanuit deze startvragen kun je op zoek naar samenwerkingen en financiering. Je kunt naar fondsen kijken maar ook inhoudelijke zakelijke partners vinden. Werk vanuit het onderwerp – als je geïnteresseerd bent in water, denk dan eens aan Rijkswaterstaat, SeaLife Scheveningen, de opleiding Watermanagement, of een merk zoals Spa.

2 Progress

Vervolgens is het belangrijk om een duidelijke **voortgang** van het project in gedachten te hebben. Stel jezelf de volgende vragen: Wat wil ik bereiken? Wat hebben anderen hieraan? Wanneer ben ik klaar? Zo voorkom je dat er geen einde aan komt en weet je wanneer je geslaagd bent en tevreden kan zijn. Is dat op het moment dat het probleem volledig de wereld uit is geholpen? Of als je is bepaalde mate hebt bijgedragen aan een oplossing, en je artistieke praktijk is verdiept?

3 Prototype

Nu kan je aan de slag met een **prototype**. Begin met een narratief: dat kan je doen aan de hand van elementen beroering en frictie. Een cliché kan ook vaak verrassend goed werken. Vervolgens stel je een model voor: hoe creëer je een systeemillusie? Daarbij is het belangrijk om goede afbeeldingen te hebben, die het narratief belichamen en het voorstel van het prototype in één oogopslag overbrengen.

4 People

Als samenwerkingen een belangrijk onderdeel zijn van je praktijk, zal je vaak dezelfde mensen tegenkomen – regisseurs, galeriehouders, producenten. Het kan fijn zijn om **een min of meer vaste groep mensen** om je heen te verzamelen, een soort familie. Denk daarbij goed na over wie je wel en niet in de familie wil, en wees je heel bewust van welke rol mensen binnen je ‘familie’ hebben. Analyseer wie je nodig hebt: over het algemeen heb je behoefte aan mensen die er belang bij hebben dat het idee slaagt, dat een klein idee groter wordt. Ook mensen die geld en invloed hebben, zijn fijn voor je artistieke familie: die kunnen de rol van beschermer vervullen.

5 Pressure

Ten slotte is het van essentieel belang om van de plannen naar de uitvoerende fase te komen. Daarvoor onderzoek je **wat nodig is om van start te gaan**. Koppel narratief, model en mensen aan key acties, zodat er duidelijke taken en deadlines ontstaan. En maak een planning, bijvoorbeeld voor het komende kwartaal. Dat geeft rust en grip en maakt het plan concreet.

Veel kunstenaars zijn niet gewend om al vroeg in hun werkproces naar buiten te treden en met andere partijen te overleggen. Maar door dat wel te doen, zorg je ervoor dat je al in een vroeg stadium nadenkt over het gemeenschappelijk belang van je werk. Dat kan heel behulpzaam zijn in het ontwikkelen van je concept. Wanneer je deelt waar je mee bezig bent, zal je zien dat anderen snel geneigd zijn om mee te denken. En zo komt je project sneller in beweging.



Dit stappenplan is geschreven naar aanleiding van een online bijeenkomst over publieke en private samenwerking. Deze bijeenkomst was onderdeel van de reeks Artist Meetings: Tools. Tijdens deze bijeenkomsten onderzochten kunstenaars samen met experts hoe ze hun onafhankelijke maatschappelijke en economische positie konden verstevigen en uitbreiden. Centraal stond de uitwisseling van kennis, inzichten en een reeks concrete tools..

TIP

Lees ook het artikel [De kunst van het samenwerken](#). Projectmedewerker [Ben Wiegman](#) verzamelde een aantal tips en aandachtspunten die kunnen zorgen voor een productieve samenwerking

Artist meetings: Tools is een initiatief van [Art is A Guaranty](#) en Cultuur+Ondernemen, in samenwerking met [CBK Rotterdam](#).

Art is a
guaranty

CBK R'DAM



Dit project is mede mogelijk
gemaakt door het Europees
Sociaal Fonds van de
Europese Unie

Meer informatie: krista@cultuur-ondernemen.nl