



# CULTUUR+ONDERNEMEN



## HANDLEIDING

# Hoe bouw ik een relatie op met een mecenas?

-  Handleiding voor een duurzame geefrelatie
-  Kunstenaars en creatieve ondernemers

Bij het woord ‘mecenas’ denk je wellicht aan de familie de Medici of aan de Guggenheims: rijke mensen die door het ondersteunen van kunst hun naam hebben weten te vereeuwigen. Het mecenaat – privépersonen die kunstenaars ondersteunen – bestaat al eeuwen en kan ook vandaag de dag een manier zijn om je kunstenaarschap te verstevigen. In ruil voor die steun verwacht de mecenas wel het een en ander terug: het is goed om je daar bewust van te zijn, voor je zo’n relatie aangaat.

Prof. dr. Helleke van den Braber doet als hoogleraar Mecenaatstudies aan de Universiteit Utrecht onderzoek naar geefrelaties tussen kunstenaars en weldoeners. Samen met onderzoeker Maaike van Leendert vertelt ze over de kansen én de valkuilen van het vragen.

“Wederkerigheid en autonomie staan centraal”

# Wat is mecenaat?

Een mecenas is iemand die een kunstenaar ondersteunt in materieel en sociaal opzicht. Die steun kan bestaan naast inkomsten uit de verkoop van je werk en subsidies. Maar hoe bouw je een duurzame relatie op, en hoe kom je erachter of het überhaupt wel iets voor je is?

In de geefrelatie staat het kunstwerk centraal: de mecenas maakt (mede) mogelijk dat de kunstenaar een werk creëert. Maar ook de mecenas krijgt er van alles voor terug. Wederkerigheid is de smeerolie van een geefrelatie, aldus Van den Braber. Beide partijen geven én ontvangen in gelijke mate. Daarmee wordt meteen het eerste misverstand over het mecenaat uit de weg geruimd: dat er steeds een duidelijke gever (de mecenas) en vrager (de kunstenaar) is. Andere misverstanden zijn dat het altijd om rijke mensen gaat die succesvolle kunstenaars ondersteunen, en dat zo'n relatie vooral om geld draait. Maar ook het steunen van beginnende kunstenaars met kleine bedragen, bijvoorbeeld via platformen als Voordekunst of Patreon, valt onder mecenaat. En vaak is sociale ondersteuning (erkenning, aanmoediging, toegang tot sociale netwerken) minstens even belangrijk als financiële ondersteuning.

Een andere misvatting is dat geld vragen makkelijk is. Vraagcultuur maakt kunst kwetsbaar en kan bijdragen aan een imago van een hulpbehoevende sector die veel kost en weinig oplevert. Kunstenaars voelen zich er vaak niet prettig bij om zich afhankelijk te voelen van filantropen en door hen 'gered' te worden. En in hoeverre kan je autonoom, kritisch en onafhankelijk blijven met zo'n weldoener?

## De geefrelatie onder de loep: wederkerigheid in drie stappen

Een geefrelatie bestaat uit verschillende ingrediënten. Ten eerste een maker die aangeeft dat er support nodig is. Ten tweede een bewonderaar die zich met het werk identificeert: dat kan een verzamelaar zijn, maar ook een vriend of familielid. Ten derde is er een kunstwerk nodig dat de partijen bijeenbrengt, liefst tijdens momenten van contact en uitwisseling zoals een atelierbezoek of een opening van een tentoonstelling. Ten slotte moeten beide partijen bereid zijn om hun vraagschaamte en geefgêne te overwinnen. Zowel mecenas als kunstenaar moet groeien in die rol.

De ideale relatie is gebaseerd op gelijkwaardigheid en vertrouwen. De mecenas moet geïnteresseerd en betrouwbaar zijn, nieuwe mogelijkheden openen, én vertrouwen hebben in de kunstenaar. De kunstenaar moet zelfverzekerd zijn, en bewust niet alleen 'ontvanger' zijn maar ook 'teruggever'. Het grote geheim, aldus Van den Braber, is een juiste balans. Beide partijen moeten het gevoel hebben dat ze net zo veel uit de geefrelatie halen, als dat ze erin stoppen. Dat is nog best lastig, aangezien de investeringen vaak niet meetbaar zijn.

### Stap 1: breng je plannen, doelen en verwachtingen in kaart

Begin voordat je een mecenas benadert, met het in kaart brengen van je eigen plannen, doelen en verwachtingen. Wat wil je uit de relatie halen: geld, status, nieuwe contacten? Waar liggen je grenzen? Ga uit van jouw agenda, niet van die van een mogelijke weldoener. Wanneer je zelfverzekerd naar buiten treedt met je eigen voorwaarden, zal je zien dat je mensen aantrekt die bij je passen.

### Stap 2: de giftuitwisseling

Hierbij gaan verschillende soorten kapitaal over en weer. De mecenas kan als financier economisch kapitaal verstrekken: materiële steun in de vorm van geld, werkmaterialen of een atelier. Daarnaast is er sociaal kapitaal in de vorm van een netwerk, connecties en het faciliteren van sociale zichtbaarheid. Ten slotte biedt de mecenas de kunstenaar narratief kapitaal. Door jou uit te kiezen en achter je werk te gaan staan, legitimeert de mecenas je werk en je kunstenaarschap. Je bent nu een 'uitverkoren' kunstenaar. Dit laatste aspect verhaal is een immateriële gift.

Dit narratief kapitaal stroomt ook de andere kant op. Doordat de gift geaccepteerd wordt door de kunstenaar, kan de mecenas zich identificeren en presenteren als iemand met diepgang en een interessant verhaal. Bij die status van prestigieuze weldoener horen sociale privileges. Daarnaast bied je als kunstenaar intellectueel en cultureel kapitaal aan je mecenas: kennis (over jezelf, je werk, je inspiratiebronnen); nabijheid (toegang tot je atelier en het 'magische' creatieve denk- en maakproces) en impact (de mecenas kan iets wezenlijks bijdragen aan kunst). Wat voor veel kunstenaars dagelijkse kost is, kan iemand uit een andere wereld erg inspireren en waardevolle inzichten opleveren.

### Stap 3: het publiek maken van de geefrelatie

De derde stap is het publiek maken van de geefrelatie. Dat kan door deze te benoemen in je communicatie (sociale media, openingen, publicaties). Hoe meer mensen de relatie erkennen en waarderen, des te meer prestige en aanzien beide partijen verzamelen. Het risico is dat, wanneer de relatie uit balans raakt of stukloopt, beide partijen geloofwaardigheid verliezen. Daarom is het strategisch handig om de nadruk te leggen op een onbaatzuchtige samenwerking. Iedereen weet dat zuiver belangeloze relaties niet bestaan, maar je hoeft niet uit te spreken welk persoonlijk profijt beide partijen hebben. Laat vooral zien dat je een gelegitimeerde gift ontvangt waar je trots op kan zijn.

### Een mecenas: iets voor jou?

Of je gebaat bent bij een mecenas, hangt af van je praktijk. Ondersteuning kan je veerkracht, draagvlak, zelfvertrouwen en autonomie opleveren. Maar Van den Braber en Van Leendert komen in hun onderzoek ook veel vooroordelen en twijfels tegen. De meest voorkomende:

- Je wil je autonomie niet opgeven – wat als een mecenas zeggenschap denkt te kopen en invloed wil hebben op je werk?
- Vragen kan zorgen voor imagoschade, je lijkt hulpbehoevend in plaats van succesvol en onafhankelijk.
- Schuldgevoel: er zijn anderen die de steun veel harder nodig hebben.
- Je wil niet opdringerig of als bedelaar overkomen.
- De angst dat je je belofte niet kan inlossen of niet genoeg of het juiste kan teruggeven.
- Vragen is eng – je stelt je kwetsbaar op en er is kans op afwijzing van zowel de gever als het publiek die mogelijk een oordeel heeft over het feit dat je vraagt.
- Geld geven (en waarde toekennen) is niet de rol van het publiek – het is fijner als professionals dat doen.

De keuze is uiteindelijk aan jou. Wat hierbij helpt is om te onderzoeken wat artistieke autonomie voor jou betekent, en wanneer die wordt bedreigd (of juist vergroot). Bedenk ook van tevoren waar je grenzen liggen op het gebied van ethiek en integriteit. En wat is voor jou de ideale balans tussen warme

betrokkenheid en gepaste afstand van een mecenas? Bespreek dat met elkaar: goed verwachtingsmanagement voorkomt teleurstellingen. Mecenaatrelaties zijn er in allerlei soorten en je hebt zelf in de hand hoe je deze vorm geeft. De echte meerwaarde van een samenwerking is niet zozeer de materiële gift, maar het feit dat je allebei nieuwe werelden opent voor elkaar.



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.

*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](mailto:krista@cultuur-ondernemen.nl)