



UNIVERSITEIT
VAN AMSTERDAM

Balanceren tussen geven en nemen

Een onderzoek naar het waarborgen van de autonomie van de cultuursector in een context van groeiende private steun.

25 augustus 2024

Master Kunst, Cultuur en Politiek

Mirre van den Heuvel

Mirre.van.den.heuvel@student.uva.nl

Studentnummer: 14326078

Aantal woorden: 20.016

Begeleider: Dr. Quirijn van den Hoogen

Tweede lezer: Dr. Marcel van den Haak

Samenvatting

De roep om meer privaat geld in de cultuursector klinkt steeds harder. De geefrelatie tussen particulier mecenas en culturele partij verloopt echter niet altijd vanzelf. Een mecenas schenkt vaak financieel, soms ook kennis en netwerk. In ruil voor deze gift verkrijgt een mecenas in veel gevallen een tegengift van de culturele partij, bijvoorbeeld in de vorm van nabijheid, exclusiviteit of kennis. Op het moment dat er een discrepantie bestaat in de verwachtingen van de partijen over de tegenprestatie, ontstaat er risico op conflict. Sommige tegenprestaties, die de mecenas meestal als niet meer dan vanzelfsprekend ziet, kunnen de autonomie van de culturele partij in het gedrang brengen.

Het streven van deze scriptie betreft de verkenning van de waarborging van de autonomie bij een toenemende private ondersteuning van de culturele sector in Nederland. De positie in een geefrelatie van zowel de mecenas, als van de culturele partij, worden onderzocht. De focus ligt hierbij op hun visie op de autonomie van cultuursector en welke rol zij hierin spelen. De positie van de mecenas wordt onderzocht door het afnemen van interviews. De positie van de culturele partij wordt onderzocht door het uitvoeren van een secundaire analyse van bestaand onderzoek naar culturele partijen. De analyses van de onderzoeken worden uitgevoerd aan de hand van het Economies of Worth-model van Luc Boltanski en Laurent Thévenot. Het Economies of Worth-model onderscheidt zes waardenregimes van waaruit partijen hun denken en handelen rechtvaardigen (Boltanski en Thévenot, 2006). Dit model is zeer geschikt om conflicten tussen partijen mee te analyseren. Dit model biedt tevens een manier om een brug te slaan tussen partijen in conflicterende waardenregimes door een overkoepelend principe te identificeren. Op basis van dit overkoepelende principe is het mogelijk tot een oplossing te komen van het conflict.

In de analyse zijn de volgende fases in een geefrelatie geïdentificeerd: de kennismaking, de totstandkoming van de geefrelatie en de geefrelatie zelf. De fase waarin een eventueel conflict zich openbaart is tijdens de geefrelatie zelf, op het moment dat een eventuele wens voor een tegengift zich openbaart. De fase waarin dit conflict gepoogd voorkomen kan worden is tijdens de totstandkoming van de geefrelatie. De resultaten tonen aan dat beide partijen zich vanuit meerdere waardenregimes rechtvaardigen. De waardenregimes van waaruit de partijen in conflict komen zijn Het Faamregime van de mecenas en Het Regime van Inspiratie van de culturele partij. Tijdens de totstandkoming van de geefrelatie rechtvaardigen beide partijen zich onder andere vanuit Het Domestieke Regime. Dit regime wordt ingezet om een brug te slaan tussen de twee regimes in conflict. Vanuit de uitgevoerde analyses zijn er een aantal aanbevelingen gedaan die kunnen worden ingezet om een geefrelatie tussen particulier mecenas en culturele partij te bewerkstelligen waarin de autonomie van de kunst wordt gewaarborgd.

Met speciale dank aan

Dr. Quirijn van den Hoogen,

Dr. Marcel van den Haak,

Michiel Huisinga,

De particuliere gevers die ik heb mogen interviewen,

Prof. Dr. Helleke van den Braber,

Adinda Hijn,

Marjolein Sinke,

en Walther van den Heuvel.

Inhoudsopgave

Inleiding	6
Context	6
Maatschappelijke relevantie	7
Wetenschappelijke relevantie	8
Probleemstelling	9
Leeswijzer	10
 Hoofdstuk 1: Theoretisch Kader	 12
1.1 Overheidsfinanciering van cultuur	12
1.2 Het ontstaan van het moderne mecenaat	13
1.3 Huidig onderzoek naar mecenaat	15
1.4 Autonomie	20
1.5 Conflict Droom en Daad en Museum Boijmans van Beuningen	22
 Hoofdstuk 2: Methodologie	 24
2.1 Economies of Worth-model van Luc Boltanski en Laurent Thévenot	24
2.2 De particuliere mecenas	27
2.3 De culturele partij	29
 Hoofdstuk 3: De Particuliere Mecenas	 31
3.1 Particuliere Mecenas 1	31
3.1.1 Waardenregimes Boltanski en Thevenot	32
3.1.2 Autonomie	33
3.1.3 Conclusie	33
3.2 Particuliere Mecenas 2	34
3.2.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot	34
3.2.2 Autonomie	35
3.2.3 Conclusie	36
3.3 Particuliere Mecenas 3	36
3.3.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot	37
3.3.2 Autonomie	37
3.3.3 Conclusie	38
3.4 Conclusie	38
3.4.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot	38
3.4.2 Autonomie	39

Hoofdstuk 4: De Culturele Partij	41
4.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot	41
4.2 Autonomie	43
4.3 Conclusie	44
Hoofdstuk 5: Conclusie	45
5.1 Discussie	45
5.1.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot	45
5.1.2 Autonomie	47
5.2 Conclusie en aanbevelingen	48
5.3 Limitaties en vervolgonderzoek	50
Geraadpleegde bronnen	52
Bijlagen	54
A. Vragenlijsten interviews mecenasen	54
B. Overzicht codegroepen en codes interviews	56
C. Interview participant 1	57
D. Interview participant 2	63
E. Interview participant 3	68
F. Overzicht codegroepen en codes secundaire analyse	71
G. Gecodeerde interviews secundaire analyse	72

Inleiding

Context

Sinds de tijd van de Romeins-Etruskische staatsman Gaius Cilnius Maecenas (ca 70-8 v.Chr.), die verscheidene grote dichters ondersteunde en bijeenbracht en tevens bekend stond als groot kunstliefhebber, is er zowel veel als weinig veranderd in de relatie tussen mecenas en kunstenaar (Historiek, z.d.). Sindsdien is er veel geschreven en gespeculeerd over de soms ingewikkelde verstandhouding tussen kunstenaar en mecenas. Maar wat zou er zijn geworden van het kunstenaarschap van Mozart, het schrijverschap van Erasmus en de schilderkunst van Rogier van der Weyden als zij niet zouden zijn ondersteund door de mecenasen van hun tijd. Als tegengift werden muziekwerken en teksten opgedragen aan hun geldschieter of werden zij afgebeeld op een prominente plek op het schilderij (Scheelen, 1988). Het mecenaat van nu kent weer geheel eigen verschijningsvormen, maar het spanningsveld is gebleven.

Sinds de bezuinigingen in 2011 hebben overheden de nadruk steeds meer gelegd op eigen inkomsten en financiële zelfredzaamheid van culturele partijen. Daarbovenop riep de partij die in de Tweede Kamerverkiezingen van 2023 het grootste is geworden – de PVV – in hun verkiezingsprogramma op tot een volledige stop van de publieke financiering van kunst en cultuur (PVV verkiezingsprogramma 2023, 30). In het hoofdlijnenakkoord, dat hierna door de fracties van PVV, VVD, NSC en BBB is opgesteld, wordt er met geen woord gerept over kunst en cultuur. Er staan echter wel forse bezuinigen op de publieke omroep op stapel (Hoofdlijnenakkoord, 2024). In 2019 stelde de Raad voor Cultuur, in een advies voor de financiering van cultuur, dat iedere culturele partij over een brede en diverse financieringsmix zou moeten beschikken, waarbij een culturele partij niet enkel overheidssubsidie ontvangt. Het slechts verkrijgen van overheidssubsidie zou leiden tot een kwetsbare positie van de culturele partij. Wanneer de subsidie zou verminderen, of zelfs helemaal weg zou vallen, heeft de partij in kwestie geen financieel vangnet om op terug te vallen. Culturele partijen met een brede financieringsmix zouden beter in staat zijn hun financiële risico's te spreiden. Dit versterkt, verduurzaamt en maakt een culturele partij weerbaar voor veranderingen in het politieke en financiële landschap (Raad voor Cultuur 2019, 4). De roep om meer privaat geld in de culturele sector klinkt steeds harder, en dat komt ergens vandaan. Het politieke landschap op het gebied van kunst en cultuur is grillig, en de toekomst van de overheidssubsidies van cultuur onzeker. De overheid trekt zich steeds meer terug, waardoor burgers en maatschappelijke organisaties meer op elkaar aangewezen zijn. De overheden blijken niet de betrouwbare financiële partners waar altijd op vertrouwd werd en de cultuursector begint meer om zich heen te kijken.

Aan de ene kant klinkt er dus gejuich voor de toenemende vraag om privaat geld, maar aan de andere kant klinkt er kritiek op deze wens. In 2011 spraken deskundigen tijdens een hoorzitting in de Tweede Kamer over de aangekondigde bezuinigingen op cultuur. Deze zouden te snel gaan, en het kabinet zou te veel van het mecenaat verwachten. Het was ook tijdens deze hoorzitting dat historicus Renée Steenbergen de fameuze woorden: “Het mecenaat is geen pinautomaat.” uitsprak (Steenbergen,

2017). Uit onderzoek van Steenbergen blijkt dat vragen om steun bij de private sector ter compensatie van wegvallend overheidsgeld geen, of een beperkt, effect heeft (Steenbergen, 2017). Daarnaast stellen critici dat kunst dat privaat wordt gefinancierd een afspiegeling is van de smaak van de superrijken en dit kan leiden tot culturele ongelijkheid (Velthuis 2024, 49). Daarnaast zou de vergroting van de rol van privaat geld leiden tot een minder diverse en minder experimentele cultuursector, omdat makers en culturele partijen meer moeten letten op wat aantrekkelijk is om aan te schenken (Patat, 2017). Steenbergen benadrukt dat de kans op deze risico's groter is wanneer het mecenaat wordt geacht weggevallen overheidsgeld aan te vullen (Steenbergen, 2017).

Maatschappelijke relevantie

Op dit moment spelen overheidssubsidies de grootste rol in het financieringslandschap van het Nederlandse kunstenveld. In 2022 bedroegen de bijdragen van de overheid aan de cultuursector 1.648 miljoen euro, terwijl de filantropische financiering 389 miljoen euro bedroeg, wat neerkomt op 24 procent van het totale financiële landschap van de cultuur. (Geven in Nederland 2024, 279). Binnen veel culturele partijen wordt er momenteel gezocht naar manieren om hun financieringsmix te verbreden (Leve het Geven, 2020). Grote culturele instellingen hebben vaker ervaring met het integreren van diverse alternatieve financieringsvormen in hun financieringsmix, zoals geefkringen, vrienden of donateurs, het financiële aandeel van de overheden blijft echter dominant. Bij kleinere culturele organisaties bestaat de financiering meestal nog uitsluitend uit overheidssubsidies (Van den Braber, 2021).

Wanneer een mecenas wordt gevonden, zijn er talloze voorbeelden te vinden van mislukte geefrelaties. Onder andere De Raad voor Cultuur en Hoogleraar Mecenaatstudies Helleke van den Braber stellen vast dat een samenwerking tussen particuliere partij en culturele partij niet altijd makkelijk verloopt. Mislukte geefrelaties worden aan verschillende oorzaken toegeschreven. Van den Braber stelt dat de kern van veel van de conflicten tussen gever en ontvanger de disbalans van wederkerigheid is. Zij stelt dat in een geefrelatie zowel de culturele partij als de particuliere gever zowel geeft als ontvangt (Van den Braber 2020, 23.). Wanneer dit niet in lijn ligt met de verwachtingen van één of beide partijen ligt conflict op de loer. Een groot onderdeel van de disbalans in verwachtingen ligt volgens Van den Braber in de autonomie van de cultuur. Binnen de culturele wereld wordt de autonomie van de kunst- en cultuursector als een groot goed gezien. De vrees bestaat dat de autonome positie van de kunsten in het gedrang komt wanneer de private sector meer betrokken raakt bij de culturele sector (Van den Braber, 2021). Zo zouden particuliere partijen invloed wensen uit te oefenen op het werk van de culturele partij als tegengift. Daarnaast bestaat het gevaar dat de culturele partij financieel afhankelijk wordt van deze private partij waardoor de culturele partij moet handelen naar de wensen van de private partij (Demollin, 2021). De noodzaak de culturele partij te beschermen tegen deze eventuele inbreuk op de autonomie van de culturele partij kan een reden zijn om terughoudend te zijn in het aangaan van een geefrelatie met een private partij.

De private sector is onder te verdelen in verschillende partijen. De belangrijkste partijen zijn bedrijven, vermogensfondsen, particuliere mecenasen en loterijen. Bedrijven, vermogensfondsen en loterijen hebben een zakelijke aard, waardoor de geefrelatie met deze partijen eveneens afgebakend en zakelijk. Wie of wat een particuliere mecenas exact is, kan op verschillende manieren worden uitgelegd. Binnen deze masterthesis wordt een particuliere mecenas gezien als een individu of familie dat op eigen naam (of anoniem) schenkt aan een culturele partij. Bij particuliere mecenasen is de geefrelatie in veel gevallen informeler van aard. Iemand is vaak persoonlijk betrokken bij de geefrelatie en heeft persoonlijk contact met de culturele partij. Binnen deze masterthesis wordt er gefocust op de positie van de particuliere mecenas binnen de geefrelatie. De conflicten die ontstaan tussen particuliere gever en culturele partij ontstaan vaak door het informele karakter van de mecenas met deze partij. Door dit informele karakter is er meer nuance tussen zakelijk en privé in de geefrelatie, hierdoor is er automatisch ook meer ruimte voor miscommunicatie en conflict. Daarnaast is de positie van de particuliere mecenas binnen de academische wereld weinig op directe wijze onderzocht. In bestaand onderzoek naar de particuliere mecenas wordt er gekeken naar hoeveel geld er aan welke partijen en door wie wordt geschonken, maar wordt er minder aandacht besteedt aan het hoe en waarom van de particuliere gever. Wanneer dit wel onderwerp van onderzoek is, wordt er voornamelijk over hen gesproken, en niet met. Wellicht komt dit door de moeilijke bereikbaarheid van de mecenas. De beweegredenen van de culturele partijen worden echter wel uitgebreid onderzocht. De relatief informele geefrelatie en het feit dat particuliere mecenas relatief weinig onderzocht is, zorgt voor een interessant en gebied om onderzoek te doen.

Samenvattend: Aan de ene kant bestaat de wens voor een cultureel ecosysteem waarin partijen gebruik maken van een brede financieringsmix, aan de andere kant worden er vaagtekens gezet bij de motivatie en de eventuele negatieve gevolgen hiervan. Deze masterthesis poogt bij te dragen aan het een gezond cultureel ecosysteem waarin de overheden hun financiële verantwoordelijkheden nemen, de hoeveelheid privaat geld in de cultuursector groeit, terwijl de autonomie van de cultuur wordt gewaarborgd. Op deze manier wordt er bijgedragen aan een financieel duurzame en stabiele culturele sector.

Wetenschappelijke relevantie

In het huidige wetenschappelijk onderzoek naar mecenaat staat de positie van culturele positie centraal, de gever blijft tot dusver veelal onderbelicht. Deze masterthesis is gebaseerd op en voegt toe aan bestaand onderzoek binnen mecenaatstudies van onder andere hoogleraar filantropie René Bekkers, hoogleraar mecenaatstudies Helleke van den Braber, hoogleraar sociologie Olav Velthuis. Het huidige onderzoek naar mecenaat richt zich veelal op de positie van makers en culturele instellingen in relatie tot het mecenaat. De dynamieken van financiering en ondersteuning binnen de culturele sector en de gevolgen hiervan worden onderzocht. Naast recent onderzoek binnen mecenaatstudies wordt onderzoek naar mecenaat van langer geleden meegenomen. Zo wordt er onder

andere gebruik gemaakt van onderzoek uit 2008 van Renée Steenbergen, waarin de geschiedenis van het mecenaat in Nederland tot 2008 wordt geschetst (Steenbergen, 2008). Binnen deze masterthesis wordt het empirisch onderzoeksmateriaal aan de hand van de theorie van het Economies of Worth-model, zoals ontwikkeld door Luc Boltanski en Laurent Thévenot in hun werk *On Justification: Economies of Worth* (Boltanski en Thévenot, 2006) geanalyseerd. Als verdieping op het Economies of Worth-model wordt er gebruik gemaakt van het werk van G  lle Lemasson uit 2015, waar ze uiteenzet hoe de verschillende perspectieven uit de verschillende waardenregimes binnen cultuurbeleid bij elkaar gebracht kunnen worden (Lemasson, 2015). De verschillen in verwachtingen die tussen mecenas en culturele sector bestaan kunnen het gevolg zijn van verschillen in waardenregimes die de partijen hanteren. Door gebruik te maken van de verschillende waardenregimes van het Economies of Worth-model, wordt de positie van particuliere schenkers ten opzichte van de onafhankelijke positie van de gesubsidieerde cultuursector onderzocht. Door deze posities te verhelderen, kan worden geanalyseerd welk specifiek conflict er tussen de particuliere gever en de culturele ontvanger bestaat, en op welke principes binnen hun waardenregimes dit conflict is gebaseerd. Aan de hand hiervan kan uiteindelijk een compromis worden gecreërd, waarin er een brug wordt gebouwd tussen de botsende waarden van de gever en de culturele partij. Het probleem van de autonomie wordt in dit onderzoek behandeld aan de hand van de tekst *The Problem of Theatrical Autonomy: Analysing Theatre as a Social Practice* van Joshua Edelman, Louise Ejgod Hansen en Quirijn Lennert van den Hoogen waarin het concept van de autonomie van theater en kunst breed wordt onderzocht (Edelman, Hansen en Van den Hoogen, 2017).

Deze scriptie draagt op verscheidene manieren bij aan het onderzoeksveld van mecenaatstudies. De positie van de mecenas wordt op kwalitatieve wijze, de hand van interviews geanalyseerd. De twee betrokken partijen worden geanalyseerd door de bril van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot. Het inzetten van dit model in de analyse van dit probleem is nog niet eerder uitgevoerd, en kan leiden tot nieuwe inzichten over de geefrelatie tussen de culturele partij en de particuliere mecenas. Daarnaast draagt deze scriptie bij aan de kennis over de positie van de particuliere mecenas en aan de conflictoplossing in de geefrelatie. Het onderzoek richt zich breed op de relatie tussen particuliere mecenasen en culturele partijen, met een specifieke focus op het probleem van de autonomie van de kunsten.

Probleemstelling

In deze masterthesis wordt zowel onderzocht wat de positie van de particuliere mecenas als de culturele partij is. Hierbij wordt ook gekeken naar de autonomie van de kunst- en cultuursector in deze geefrelatie. Private financiering in de cultuursector is van belang, en dit belang wordt steeds groter. De geefrelatie tussen gever en ontvanger verloopt echter nog niet altijd soepel. De vrees is onder andere dat de autonomie van de cultuur in het gedrang komt bij het aantrekken van meer privaat geld. Om

deze geefrelatie te verbeteren is kennis nodig over de gever en de culturele partij en diens overwegingen en hoe die in verhouding staat tot de autonomie van de kunsten.

Het doel van deze masterthesis is om inzicht te verkrijgen in de posities van de mecenas en de culturele partij, of eventuele *compromissen* tussen de gesubsidieerde culturele sector en particuliere schenkers mogelijk zijn en wat hierbij kan ondersteunen. De centrale hoofdvraag van deze scriptie luidt dan ook als volgt: “Hoe kan de autonomie van de gesubsidieerde cultuursector worden gewaarborgd bij een toenemende private ondersteuning van de culturele sector in Nederland?”. Deze probleemstelling wordt binnen deze masterthesis op verschillende manieren onderzocht. De positie van de particuliere mecenas en hun visie op autonomie wordt onderzocht aan de hand van kwalitatieve interviews. Er zijn drie interviews afgenomen met particuliere gevers, deze worden vervolgens geanalyseerd aan de hand van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot. De positie van de culturele partij en diens visie op autonomie wordt onderzocht door het uitvoeren van een secundaire analyse van bestaande literatuur, wederom aan de hand van het Economies of Worth-model. Tot slot worden de waardenregimes van de beide partijen vergeleken en wordt onderzocht aan de hand op welke manier de verschillen kunnen worden overbrugd.

Leeswijzer

De thesis is opgedeeld in verschillende hoofdstukken waarin specifieke deelvragen worden behandeld. In Hoofdstuk 1: Theoretisch Kader worden vragen beantwoord als: “Wat is de geschiedenis van het (moderne) mecenaat?”, “Hoe ziet de financiering van de gesubsidieerde Nederlandse cultuursector er op dit moment uit?”, “Hoe ziet het conflict in de geefrelatie tussen particuliere gever en gesubsidieerde culturele instelling eruit?” en “Hoe wordt de autonomie en onafhankelijkheid van de gesubsidieerde cultuursector in Nederland gedefinieerd?”. Deze vragen worden behandeld aan de hand van bestaande literatuur over het mecenaat. In Hoofdstuk 2: Methodologie wordt de volgende deelvraag beantwoord: “Wat houdt het model Economies of Worth van Luc Boltanski en Laurent Thévenot in?”. In dit hoofdstuk wordt de theorie van Boltanski en Thévenot uiteengezet aan de hand van relevante literatuur. Daarnaast wordt de methodologie van het empirisch onderzoek naar de positie van de mecenasen en de culturele partijen uiteengezet. Vervolgens worden in Hoofdstuk 3: De particuliere mecenas de volgende vragen beantwoord: “Wat zijn de overwegend dominante waardenregimes van particuliere mecenasen?” en “Hoe wordt vanuit de mecenasen naar de autonome positie van kunst gekeken?”. Deze vragen worden onderzocht aan de hand van interviews met particuliere mecenasen, geanalyseerd vanuit het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot. In Hoofdstuk 4: De culturele partij worden de volgende deelvragen beantwoord: “Wat zijn de overwegend dominante waardenregimes van makers en culturele partijen?” en “Hoe wordt er vanuit de positie van makers naar de autonome positie van kunst gekeken?”. Deze vragen worden beantwoord door een secundaire analyse van onderzoek dat is uitgevoerd door de leerstoel Mecenaatstudies, opnieuw geanalyseerd vanuit het Economies of Worth-model. In het laatste en afsluitende Hoofdstuk 5: Conclusie wordt de

centrale onderzoeksvraag beantwoordt aan de hand van een discussie. Dit wordt gedaan door de posities van culturele partijen en particuliere mecenasen te vergelijken en te onderzoeken welke aanbevelingen deze verschillen eventueel kunnen overbruggen.

Hoofdstuk 1: Theoretisch kader

Het Theoretisch kader start met een uiteenzetting van de huidige overheidsfinanciering van cultuur. Vervolgens wordt het ontstaan van het moderne mecenaat onderzocht aan de hand van literatuur. Daarna wordt er een beeld geschetst van het huidige onderzoek naar mecenaat waar deze scriptie zich op baseert en op voort bouwt. Daaropvolgend wordt het concept autonomie onderzocht en wordt hier een definitie vastgesteld. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een illustratie van het conflict tussen mecenas en culturele maker aan de hand van het geschil tussen mecenas Droom en Daad en museum Boijmans van Beuningen.

1.1 Overheidsfinanciering van cultuur

Het Rijk, de provincies en de gemeenten zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor een belangrijk deel van de culturele infrastructuur in Nederland. Deze manier van taakverdeling valt binnen de sociaaldemocratische cultuurbeleid traditie van Nederland. Deze sociaaldemocratische cultuurbeleid traditie is ontstaan na de Tweede Wereldoorlog toen kunst en cultuur steeds meer een taak werd van de verzorgingsstaat. Voor die tijd kende Nederland de *laissez-faire* traditie binnen de financiering van de kunsten. Binnen de *laissez-faire* traditie is er sprake van minimale overheidsinterventie, en is kunst en cultuur voornamelijk de verantwoordelijkheid van particuliere partijen. Er bestaan verschillende soorten *laissez-faire* tradities, met verschillende financieringsverhoudingen. Landen die tegenwoordig een *laissez-faire* traditie hebben zijn onder andere De Verenigde Staten van Amerika en Canada (Van den Hoogen, 2023). Op dit moment is de financiering van de Nederlandse culturele sector nog steeds voornamelijk de verantwoordelijkheid van de overheden. Culturele instellingen en cultuurfondsen die subsidie ontvangen vanuit het Rijk, vormen samen de landelijke basisinfrastructuur (bis). Binnen de gesubsidieerde Nederlandse cultuursector zijn er zes landelijke cultuurfondsen actief, binnen verschillende culturele disciplines: Fonds Podiumkunsten, Stimuleringsfonds Creatieve Industrie, Mondriaan Fonds voor beeldende kunst en erfgoed, Filmfonds voor filmmakers, Nederlands Letterenfonds voor schrijvers, vertalers, uitgevers en festivals en Fonds voor Cultuurparticipatie voor deelname aan cultuurprojecten (Cultuursubsidie, z.d.). Daarnaast spelen gemeenten en provincies een rol in de publieke financiering van cultuur. Zij zijn betrokken bij het ondersteunen en bevorderen van cultuur op lokaal en regionaal niveau. In 2018 bedroegen de totale overheidsuitgaven 327,3 miljard euro, waarvan 4,8 miljard euro, ofwel 1,5 procent van de totale overheidsuitgaven betrekking had op cultuur en media. In 2018 gaf de centrale overheid 2,7 miljard euro uit aan cultuur en media en de lokale overheid 2,3 miljard euro (CBS, z.d.).¹

Gezien de recente ontwikkelingen omtrent de financiering van kunst en cultuur zou er voorzichtig gesteld kunnen worden dat Nederland zich langzaamaan terug aan het bewegen is van het

¹ In deze optelsom zijn de geldstromen van de overheid niet meegenomen. Hierdoor is de som van de uitgaven van de centrale overheid en de lokale overheid groter dan het totaal van de overheid (CBS, z.d.).

sociaaldemocratische cultuurbeleid naar het *laissez-faire* cultuurbeleid. In 2011 kondigde toenmalig staatssecretaris voor cultuur Halbe Zijlstra grootse bezuinigingen op cultuur aan (Sabel, 2011). Hiernaast riep hij op tot meer privaat financieel geld in de cultuursector, en poogde dit onder andere te stimuleren door het invoeren van de Geefwet in 2012 (Overheid, z.d.). Binnen het *laissez-faire* cultuurbeleid ligt de verantwoordelijkheid voor financiering van de cultuursector grotendeels bij particulieren. Gezien de ontwikkelingen misstaat de zoektocht naar manieren waarop een goede geefrelatie tussen de culturele sector en private partijen tot stand kan komen niet.

1.2 Het ontstaan van het moderne mecenaat

De moderne geschiedenis van het mecenaat wordt geschetst aan de hand van diverse werken, waaronder *De Nieuwe Mecenas* van Renée Steenbergen (2008), de publicatie *Private financiering van kunst en cultuur* van de Boekmanstichting (2024) en *Cultuur, Koningen en Democraten: Overheid & Cultuur in Nederland* van Roel Pots (2000). Aan de hand van deze bronnen worden de context en ontwikkelingen binnen het mecenaat geschetst, op basis waarvan de onderlinge verbanden en de dynamiek tussen private en publieke financiering inzichtelijk worden gemaakt.

In haar werk geeft Steenbergen een overzicht van de recente geschiedenis van het mecenaat. Zoals beschreven in haar boek, kende de wereldeconomie rond 1900 een bloeiperiode die vaak wordt aangeduid als de Tweede Gouden Eeuw. Er was geld in overvloed, er ontstonden megarijken en er kwam kapitaal beschikbaar voor kunst en cultuur. In Nederland leidde deze welvaart tot een snelle groei van de culturele infrastructuur, resulterend in de oprichting van vele culturele instellingen die we vandaag de dag nog steeds kennen. Het Rijksmuseum in 1885, het Concertgebouw in 1888, de Stadsschouwburg van Amsterdam in 1894 en het Stedelijk Museum in 1895. Deze kunstinstituten kwamen tot stand dankzij particulier initiatief en waren afhankelijk van donaties (Steenbergen 2008, 56). De verhouding tussen de overheden en particulieren was in deze tijd precies omgekeerd ten opzichte van hoe deze nu is. Particulieren namen op veel maatschappelijke terreinen initiatief en probeerden de overheid te bewegen deel te nemen aan de organisatie van onder andere kunst en cultuur (Steenbergen 2008, 62). Na de Tweede Wereldoorlog veranderde deze dynamiek, Nederland ontwikkelde zich tot een verzorgingsstaat, waarbij de overheid een grotere rol ging spelen in de financiering van kunst en cultuur. Dit betekende een verschuiving van private, naar publieke financiering. Historicus Roel Pots zet in zijn boek *Cultuur, Koningen en Democraten: Overheid & Cultuur in Nederland* helder uiteen welke vraagstukken hieruit voortkwamen. De centrale vraag in deze periode was waar het principiële primaat zou moeten liggen: bij de politiek of bij particulier initiatief (Pots 2000, 273). In 1950 kwam de *Kunstnota 1950* uit, een verslag van een overleg uit de Tweede Kamer waarin de taak van de overheid ten opzichte van cultuur uiteen werd gezet. Bij de verdeling van de taken moest steeds worden afgewogen of deze wel in het takenpakket van de overheid thuishoorde, aangezien de verantwoordelijkheid voor cultuur in eerste instantie bij de burgers hoorde te blijven liggen en langzaam steeds meer bij de overheid kwam te liggen (Pots 2000, 260).

De hernieuwde interesse in het mecenaat kwam op rond 2008. Deze hernieuwde interesse kan worden toegeschreven aan een aantal factoren, waaronder de kredietcrisis van 2008 en de daaropvolgende cultuurbezuinigingen. In 2010, twee jaar na het begin van de kredietcrisis, stuurde toenmalig staatssecretaris van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, Halbe Zijlstra, een kamerbrief waarin hij de toentertijd aangekondigde bezuinigen op de cultuursector toelichtte. In deze kamerbrief verklaart hij dat de overheid haar rol gaat beperken en cultureel ondernemerschap en mecenaat gaat stimuleren (Zijlstra 2010, 1). Zo stelt hij: *“De cultuursector moet die [financiële] support ook actief zoeken bij cultuurliefhebbers. Bij al die mensen die een hart hebben voor cultuur, niet alleen bij de overheid. Dat wil ik stimuleren. Want cultuur is voor iedereen.”* (Zijlstra 2010, 5). Hiermee roept hij op tot het vergroten van de geefcultuur in Nederland en hoopt hij het startschot te geven voor de hernieuwde bloei van het mecenaat in Nederland als compensatie voor de aangekondigde overheidsbezuinigingen.

Inmiddels is gebleken dat een afname van overheidssubsidies in de praktijk zelden leidt tot een toename van private giften; vaak is zelfs het tegenovergestelde het geval. Onderzoeker René Bekkers stelt dit in de publicatie *Private financiering van kunst en cultuur* van de Boekmanstichting uit begin 2024. Dit bleek na de bezuinigingen op cultuur vanaf 2011, ondanks de pogingen van de overheid om het geefgedrag van particulieren te stimuleren (René Bekkers 2024, 7). Uit het tweejaarlijkse onderzoek *Geven in Nederland* blijkt dat Nederlanders in 2022 minder aan goede doelen gaven dan ooit tevoren. Het percentage van het BBP dat aan goede doelen wordt besteed, is gedaald van ongeveer 1 procent rond de eeuwwisseling, naar slechts 0,6 procent in 2022. Hoewel de bijdragen van bedrijven, loterijen en nalatenschappen aan cultuur in 2022 hoger zijn dan in 2020, daalden de bijdragen van huishoudens en fondsen in 2022 ten opzichte van 2020. In 2022 bedroegen de bijdragen van de overheid aan de cultuursector 1.648 miljoen euro, terwijl de filantropische financiering 389 miljoen euro bedroeg, wat neerkomt op 24 procent van het totale financiële landschap van de cultuur. (Geven in Nederland 2024, 279). De bevindingen van het onderzoek van Bekkers en van het onderzoek *Geven in Nederland* weerleggen de verwachtingen van Halbe Zijlstra, die veronderstelde dat het opkomend mecenaat de afnemende overheidssubsidies zou compenseren.

Kortom, hoewel de bijdrage voor cultuur vanuit bedrijven, loterijen en nalatenschappen aan cultuur stijgt, daalt de bijdrage van (vermogende) huishoudens aan cultuur. Wanneer de redenatie van Bekkers gevolgd wordt, zal de bijdrage van de private sector in de toekomst blijven afnemen wanneer er eventuele cultuurbezuinigingen worden doorgevoerd. Dit betekent echter niet dat de noodzaak voor meer privaat geld kleiner wordt. Zo leidt een toename van privaat geld in de culturele sector tot culturele partijen met een brede financieringsmix. Deze partijen zijn financieel gezonder en duurzamer, en hebben een directe relatie met stakeholders en publiek. Financieel gezonde culturele partijen kunnen weer leiden tot een gezond cultureel ecosysteem. Het vergroten van de financiële bijdrage van de private sector, inclusief het particuliere mecenaat, kan daarom niet fungeren als vervanging van overheidssteun, maar dient als een aanvullende rol daarop.

1.3 Huidig onderzoek naar mecenaat

Deze scriptie bouwt voort op al bestaand onderzoek naar het mecenaat in Nederland. Dit deelhoofdstuk start met een overzicht in vogelvlucht van het relevante onderzoek naar mecenaat in Nederland. Aansluitend wordt er ingezoomd op het werk van Prof dr. Helleke van den Braber. In deze scriptie worden de posities van de particuliere partij en de culturele partij naast elkaar gelegd. Er wordt echter alleen empirisch onderzoek verricht naar de mecenas. Om de vergelijking tussen beiden zo compleet en valide mogelijk te kunnen maken, is het van belang kennis, gebaseerd op kwalitatief onderzoek, over de culturele partij in de geefrelatie te hebben groot. In het werk van Van den Braber wordt op basis van interviews met makers grondig ingegaan op de geefrelatie en de positie van de maker. Het eerste werk dat in dit kader behandeld wordt, de oratie van Van den Braber, draait om de vraag hoe een geefrelatie tussen mecenas en culturele partij eruitziet en uit welke aspecten dit bestaat. De tweede publicatie dat in dit kader onderzoekt het perspectief van makers op financiële steun van particuliere mecenasen.

Onderzoek naar mecenaat bestaat niet alleen uit kwalitatief onderzoek. Bijzonder hoogleraar Filantropische Studies Theo Schuyt richtte in 1997 de publicatie *Geven in Nederland* op, een publicatie waarin het geefgedrag van huishoudens, bedrijven en fondsen in kaart wordt gebracht. Sindsdien verschijnt de publicatie tweejaarlijks. In de laatste editie die is uitgekomen juni half 2024 bleek dat Nederlanders vorig jaar nog nooit zo weinig geld aan goede doelen hebben geschonken, met name de bijdragen van de rijken en de bedrijven bleven uit (*Geven in Nederland 2024*, 15-16). Hoogleraar filantropie René Bekkers en medeauteur van *Geven in Nederland*, stelt in een artikel van NRC dat de vrijgevigheid in Nederland aan het afnemen is. Het aantal huishoudens dat schenkt aan goede doelen daalt al jaren en de jongste generatie Nederlanders geeft veel minder dan de oudste generatie. Bekkers noemt deze trend zorgelijk (Pronk, 2024). De giften aan goede doelen afkomstig uit nalatenschappen nemen echter wel toe en de verwachting is dat deze stijging door gaat zetten doordat er steeds meer Nederlanders kinderloos overlijden (*Geven in Nederland 2024*, 110).

Onderzoeker Renée Steenbergen identificeert in haar werk knelpunten die een bloeiend mecenaat momenteel in de weg staan. Onderzoek wijst uit dat minder subsidie niet leidt tot meer private giften (Steenbergen, 2023). Zij stelt dat het mecenaat vanaf 2008 door de rijksoverheid is ingezet als instrument om zelf een terugtrekkende beweging te kunnen maken. Om tot een evenwichtig mecenaat te komen is het, zo stelt Steenbergen, van belang dat overheden hun verantwoordelijkheden nemen voor de financiering van de culturele infrastructuur, aangezien private giften geen continuïteit geven. Daarnaast stelt ze dat op het moment culturele partijen te veel afhankelijk worden van privaat geld, het risico bestaat dat kunstorganisaties hun kritische positie verliezen. Concluderend stelt Steenbergen dat het mecenaat enkel haar positie op een goede manier kan innemen wanneer de overheid haar verantwoordelijkheid neemt en het mecenaat dat steunt wat ‘weinig armslag’ krijgt uit publieke middelen. Wanneer de overheden deze verantwoordelijkheid niet neemt, kan het mecenaat leiden tot een groeiende ongelijkheid in de kunstsector (Steenbergen, 2023).

Anders dan Steenbergen, onderzoekt Van den Braber het spanningsveld in de geefrelatie zelf, tussen gever en ontvanger. In haar oratie wordt gesteld dat zowel de culturele instelling als de mecenas tegelijkertijd gever als ontvanger is binnen de geefrelatie (Van den Braber 2021, 13). Zo geeft een mecenas een culturele partij economisch kapitaal, sociaal kapitaal en narratief kapitaal, andersom geeft de kunstenaar drie vormen van cultureel kapitaal (kennis, nabijheid en impact) en narratief kapitaal terug. Helaas loopt de geefrelatie tussen mecenas en kunstenaar lang niet altijd op rolletjes: er kan wrijving of conflict ontstaan, en dit kan zelfs leiden tot de verbreking van de geefrelatie. Van den Braber stelt dat veel van de conflicten tussen mecenas en culturele partij voortkomen uit een disbalans. Disbalans in giften en tegengiften die op het verkeerde moment ter tafel komen, te groot of te klein zijn of botsen met de waarden van de mecenas of de kunstenaar. De zoektocht naar balans binnen een geefrelatie is het gevolg van een voortdurende wederzijdse territoriumafbakening, die intrinsiek is aan de mecenaatdynamiek. Voor de culturele instelling is autonomie en onafhankelijkheid een belangrijke waarde; wanneer deze door hen als bedreigd wordt ervaren, kunnen er spanningen ontstaan. Tegelijkertijd verwacht de mecenas een redelijke tegenprestatie voor hun (financiële) bijdrage (Van den Braber 2021, 17).

Het programma Leve het Geven wordt van 2022 tot 2024 in opdracht van Platform ACCT (Arbeidsmarkt Culturele en Creatieve Toekomst), uitgevoerd door leerstoel Mecenaatstudies (Universiteit Utrecht) (Van den Braber, Hueting en Van Korven, 2023). Uit dat onderzoek blijkt dat het benaderen van particuliere donateurs door makers niet vanzelfsprekend verloopt. De culturele partijen zien het vragen om steun bij particulieren aan de ene kant als kansrijke optie, maar willen deze geefrelatie alleen aangaan onder bepaalde voorwaarden. Het onderzoeksrapport is opgedeeld in een aantal thema's, binnen elk thema wordt er onderscheid gemaakt tussen een aantal gedragingen of keuzes van de maker. In het eerste deel wordt er een spectrum van verschillende denkwijzen geschetst van waaruit makers acteren in het contact met gevers. Aan de ene kant van het spectrum staat de 'transactioneel ondernemende denkwijze', deze makers zien hun werk graag als product met marktwaarde en vinden het prettig een ruil aan te gaan die afgebakend en zakelijk is. Aan de andere kant van het spectrum staat de 'relationeel ondernemende denkwijze', deze makers zien hun werk als middel om een connectie te maken. Ze zien het stellen van de geefvraag als handreiking voor een langdurige connectie. Daarnaast worden de voor- en nadelen van bepaalde financieringsvormen uiteengezet, zie daarvoor Tabel 1. Deze kosten en baten van financieringskeuzes zijn terug te herkennen in de giften en tegengiften die over tafel gaan in een geefrelatie. Bij zowel de kosten en baten bij financieringskeuzes voor de culturele sector is het een zoektocht naar balans in geven en nemen, kosten en baten (Van den Braber, Hueting en van Korven 2023, 11-19).

Tabel 1 Kosten en baten van financieringskeuzes in schema (Van den Braber, Hueting en van Korven 2023, 19).

Kosten en baten van financieringskeuzes in schema:

	Makers benoemen dat hun financieringskeuzes hen iets OPLEVEREN als die keuzes...	Makers benoemen dat hun financieringskeuzes hen iets KOSTEN als die keuzes...
Creativiteit en plezier	... hun creativiteit en plezier aanwakkeren ... hen voldoening geven ... hen prikkelen tot ontwikkelen van nieuwe vaardigheden	... zo weinig geld opleveren dat hun creativiteit erdoor geremd wordt ... tot zoveel druk leiden dat ze het plezier verliezen ... een gevoel geven van afhankelijkheid of creatieve inperking
Financieel profijt en houvast	... hen een bestendig uitzicht op profijt bieden ... helder zijn qua criteria, eisen en voorwaarden ... een balans bieden tussen vastigheid en vrijheid	... niet ten koste gaan van tijd bestemd voor makerschap ... niet met onrendabele voorinvesteringen gepaard gaan
Waarde en legitimatie	... hen helpen zich te presenteren als legitiem maker ... hen laten voelen dat ze rechtmatig aanspraak op financiering maken ... hen aanzetten tot constructief reflecteren op hun waarde en prijs	... leiden tot te complexe prijs- en waarde-afwegingen ... het gevoel geven zichzelf te moeten verkopen ... ten koste gaan van hun imago ... leiden tot een gevoel van falen of onrechtmatigheid
Relaties en community	... leiden tot ontmoetingen en interacties ... leiden tot uitbreiding van hun netwerk ... uitzicht geven op duurzame samenwerking	... leiden tot sociale onzekerheid ... leiden tot emotionele belasting en tijdsdruk ... leiden tot de vrees hun publiek te overvragen

In het tweede thema wordt onderzocht welke factoren makers ertoe bewegen de geefvraag te stellen, en welke factoren hen hiervan weerhouden. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen twee basisstrategieën: de eerste strategie is het zelf initiatief nemen door het stellen van de geefvraag, terwijl de tweede strategie bestaat uit het afwachten van een aanbod van de gift. Wat de makers gemeen hebben, is dat zij aan een aantal door henzelf gestelde voorwaarden moeten voldoen voordat zij het gerechtvaardigd vinden om de geefvraag te stellen. In Tabel 2 worden deze ‘vraagvoorwaarden’ uiteengezet (Van den Braber, Hueting en van Korven 2023, 23-29).

Tabel 2 Zes vraagvoorwaarden in schema (Van den Braber, Hueting en van Korven 2023, 29).

Zes vraagvoorwaarden in schema:

Makers voelen zich pas gerechtigd een vraag om steun te stellen als....		
Eigen oordeel	... ze zelf een aanleiding of noodzaak zien	... ze zelf vinden dat hun werk van waarde is
(Vermeend) oordeel van de gever	... ze vermoeden dat de gever hun werk of makerschap positief beoordeelt	... vooraf helderder is welke verwachtingen de gever zal hebben
(Vermeend) oordeel van het publiek of de buitenwereld	... hun vraag niet geïnterpreteerd zou kunnen worden als bedelen	... hun vraag niet geïnterpreteerd zou kunnen worden als teken van falen of gebrek aan succes

In het derde thema wordt de legitimiteit van de vraagpositie en het makerschap onderzocht. Er wordt onderscheid gemaakt in twee centrale overtuigingen. De eerste overtuiging is dat het makerschap door zowel de maker zelf als door de buitenwereld moet worden erkend als beroep. De tweede overtuiging stelt dat het makerschap door zowel de maker als de buitenwereld moet worden erkend als een roeping. Deze legitimatie-argumenten worden nader uitgewerkt in Tabel 3 (Van den Braber, Hueting en van Korven 2023, 33-35).

Zes legitimatie-argumenten in schema:

Makers voelen dat hun makerschap legitiem is of wordt als...	
Makerschap als beroep	... ze verdienen met hun werk ... ze succes hebben met hun werk ... ze via verdienen aan hun werk ruimte creëren voor vrijheid en groei
Makerschap als roeping	... ze het werk maken dat ze moeten en willen maken ... ze werk maken dat alleen zij kunnen maken ... ze werk maken dat hen helpt een verschil te maken voor anderen of dat iets teweeg brengt in de wereld

Tabel 3 Tabel 3: Zes legitimatie-argumenten in schema (Van den Braber, Hueting en van Korven 2023, 35).

In het onderzoek van Van den Braber ligt de focus tot nu toe voornamelijk op de positie van de kunstenaar binnen het mecenaat. Binnen de Gemeente Utrecht is het afgelopen jaar een verkenning uitgevoerd naar de private gevers in Utrecht, waaruit verschillende inzichten naar voren kwamen die interessant zijn voor het mecenaat in Nederland. Er zijn rondetafelgesprekken gevoerd met een brede vertegenwoordiging van de Utrechtse private sector, waaronder fondsen, bedrijven, loterijen en particulieren. Hoewel deze masterthesis zich specifiek richt op particulieren, bieden de verkregen inzichten een waardevol beeld van de huidige staat van het mecenaat, waarbij particuliere gevers vanzelfsprekend een belangrijke rol spelen.

Het eerste inzicht is dat binnen de private sector geen gebrek aan financiële middelen bestaat. De meeste partijen gaven aan eerder te kampen met een tekort aan aanvragen dan met een overschot aan middelen. Dit staat in contrast met lokale overheden, die vaak moeten werken met een zogenaamde 'zaaglijn'. Deze 'zaaglijn' verwijst naar het fenomeen waarbij culturele initiatieven, ondanks hun goede kwaliteit, geen financiering ontvangen vanwege beperkte budgetten. Hierdoor vallen deze projecten 'onder de zaaglijn'.

Het tweede punt dat duidelijk naar voren kwam in deze rondetafelgesprekken, is dat private partijen niet als vervanging willen optreden voor wegvallend overheidsfinanciering. Ze willen juist aanvullend zijn, zo schrijft ook onderzoeker aan de VU René Bekkers in de publicatie *Private financiering van kunst en cultuur* van de Boekmanstichting (2024).

Het derde inzicht gaat over de behoefte aan contact, zowel onderling onder de particuliere gevers, als met de culturele sector. Hoewel de verschillende partijen vaak wel van elkaars bestaan afweten en weten dat ze in de stad actief zijn, is er weinig kennis over elkaars specifieke activiteiten en aanpak. Diverse partijen gaven aan het gevoel te hebben de reikwijdte van het culturele landschap in Utrecht niet volledig te kennen. De private financiers gaven aan hierdoor vaak te blijven hangen bij de bekende partijen, die de weg inmiddels goed kennen.

Het vierde en laatste punt dat tijdens de rondetafelgesprekken met de private sector naar voren kwam, zijn de verschillen in voorkeuren in relatie met culturele partijen. De ene private partij vindt het vanzelfsprekend om behandeld te worden als een VIP, en de andere partij wil onder geen beding dat de geefrelatie naar buiten wordt gebracht (Gemeente Utrecht, 2024).

Momenteel vinden de culturele sector en de private sector elkaar vaak nog niet, en wanneer ze elkaar vinden zijn er nog veel hordes te nemen voordat er een succesvolle geefrelatie tot stand komt.

1.4 Autonomie

Eerder in dit hoofdstuk is te lezen hoe de angst voor aantasting van de autonomie de financieringskeuzes van culturele partijen beïnvloed. Het vraagstuk van autonomie in de geefrelatie tussen mecenas en culturele partij betreft de mogelijke eis van een tegengift, zoals artistieke of inhoudelijke invloed van de mecenas in ruil voor diens (financiële) bijdrage. Dit wordt eveneens benadrukt door Van den Braber in haar oratie (Van den Braber 2021, 22-23). Om het probleem van autonomie in dit onderzoek goed te kunnen schetsen, is het van belang om een heldere definitie van autonomie te bepalen. De definitie van autonomie en onafhankelijkheid van kunst die in dit onderzoek als uitgangspunt wordt gehanteerd, wordt ontleend aan de publicatie *The Problem of Theatrical Autonomy* van Joshua Edelman, Louise Ejgod Hansen en Quirijn Lennert van den Hoogen (Edelman, Hansen & Van den Hoogen, 2017). Dit werk biedt een diepgaande analyse van het vraagstuk van autonomie binnen de kunst- en theaterwereld en de (externe) invloeden daarop, waarbij vele opvattingen over de autonomie van kunst worden behandeld. Het boek baseert zich onder andere op de veldtheorie van socioloog Pierre Bourdieu. Het startpunt is de autonomie kunst en cultuur in zijn geheel, waarna er wordt gespecificeerd op het domein van theater. Om deze reden is het werk geschikt om als basis te nemen voor de definitie van autonomie van kunst en cultuur binnen deze scriptie.

In *The Problem of Theatrical Autonomy* wordt het concept autonomie op verschillende niveaus onderzocht. Het eerste niveau van autonomie betreft die van het kunstwerk zelf, waarbij het kunstwerk waarde kan bezitten onafhankelijk van externe factoren. Het tweede niveau betreft de autonomie van de maker, waarbij de vrijheid van meningsuiting en mogelijkheid om naar eigen inzicht te creëren

centraal stelt. Het derde niveau van autonomie betreft het veld van de kunsten zelf, dit niveau zorgt voor de waarborging van de autonomie van de twee andere niveaus, maar kan zelf niet autonoom zijn wanneer de andere twee niveaus dit ook niet zijn. De autonomie van de kunst omvat dus de samenhang van verschillende niveaus van autonomie, waarbij de autonomie van het veld en zijn instituten de autonomie van de maker en het kunstwerk waarborgen. Wanneer de autonomie van de maker of het kunstwerk in het geding komt, wordt automatisch ook de autonomie van het veld bedreigd (Edelman, Hansen & Van den Hoogen 2017, 20).

Deze autonomie wordt zowel binnen de diverse velden van het theater zelf, als in relatie tot externe velden onderzocht. Het boek stelt dat autonomie een fundamenteel aspect vormt van de structuur van een sociaal veld. Elk sociaal veld bezit een bepaalde mate van autonomie, hoewel de omvang kan variëren tussen verschillende velden. De autonomie van een veld wordt beïnvloed door zowel interne als externe factoren (Edelman, Hansen & Van den Hoogen 2017, 25). In de publicatie *The Problem of Theatrical Autonomy* wordt het volgende gesteld: “*Theatre is autonomous to the extent that it pursues its own value*” (Edelman, Hansen & Van den Hoogen 2017, 27). Dit suggereert dat autonomie hetgeen is dat een veld onderscheidt van een ander veld. Wanneer het begrip theater in deze context wordt vervangen door kunst, impliceert de definitie van de autonomie van kunst, dat kunst haar eigen waarde nastreeft, een waarde die niet gemakkelijk kan worden vertaald naar andere velden.

Wanneer een culturele partij en een particuliere mecenas zich niet in een geefrelatie bevinden, opereren de partijen in veel gevallen in afzonderlijke velden. Wanneer een geefrelatie tot stand komt waarin de mecenas een tegenprestatie verlangt in de vorm van nabijheid of invloed, betreedt deze het kunstenveld. Een ongecontroleerde aanwezigheid van deze nieuwe actor kan op termijn resulteren in een verandering van het veld. Daarnaast kan een gebrek aan begrip voor elkaars noodzaak aan autonomie ontstaan wanneer beide partijen blijven kijken vanuit hun eigen denkkader, wat kan resulteren in een conflict en een mislukte geefrelatie. In *The Problem of Theatrical Autonomy* wordt het Economies of Worth-model van sociologen Laurent Thévenot en Luc Boltanski geïntroduceerd als een conceptueel model dat een meer genuanceerd en diepgaand inzicht kan bieden in de interactie tussen verschillende velden (Edelman, Hansen & Van den Hoogen 2017, 68). Dit model is geschikt voor het creëren van een verfijnd begrip van de waarden en dynamiek tussen de particuliere gever en de culturele partij. In Hoofdstuk 2: Methodologie wordt gedetailleerd uiteengezet hoe dit model wordt toegepast in de analyse van de mecenaatsrelatie.

Kortom, autonomie is een fluïde concept dat zich ontwikkelt binnen de context van een sociaal veld en dient als het onderscheidend kenmerk van dat veld ten opzichte van andere velden. Het is het centraal stellen van de belangen en waarden van het eigen sociale veld. De autonomie van de kunst omvat de samenhang van het niveau van het veld, de maker en het werk. Hierbij waarborgen de autonomie en de instituten van het veld, de autonomie van de maker en het kunstwerk. Wanneer de

autonomie van de maker of het kunstwerk in het geding komt, wordt hiermee ook de autonomie van het veld bedreigd.

1.5 Conflict Droom en Daad en Museum Boijmans van Beuningen

Zoals eerder in dit hoofdstuk al naar voren komt is de geefrelatie tussen een private partij en een culturele partij vaak ingewikkeld. De partijen bevinden zich veelal in verschillende werelden en kijken vanuit een ander denkkader. De culturele partij bevindt zich in een creatieve omgeving waar creativiteit en spontaniteit de norm zijn, de particuliere mecenas bevindt zich vaak in een meer zakelijke, afgebakende omgeving. Om de complexe relatie met haar bijbehorende eventuele conflicten te illustreren wordt in dit hoofdstuk het veelbesproken conflict tussen mecenas Stichting Droom en Daad en culturele partij Boijmans van Beuningen uiteengezet. In dit conflict wordt duidelijk hoe de conflicten tussen gever en ontvanger ontstaan, welke effecten dit kan hebben en hoe grillig een geefrelatie kan zijn.

Museum Boijmans van Beuningen en filantropisch fonds Droom en Daad raakten in 2019 in een conflict verwickeld. 50 miljoen voor een grote verbouwing die dat jaar van start zou gaan lag op tafel. Stichting Droom en Daad behoort tot de miljardairsfamilie Van der Vorm en is een filantropisch fonds dat investeert in culturele projecten in Rotterdam. Wim Pijbes, voormalig directeur van het Rijksmuseum, staat bij de stichting aan het hoofd (Dirks en Kruijt 2018). In een interview in De Volkskrant uit 2018 over de geefrelatie met Boijmans van Beuningen, gaf Pijbes aan dat de stichting voorwaarden stelde aan de voorgenomen schenking. Pijbes stelde: “Als wij geld geven, willen wij ook meedenken over het resultaat.” (Pijbes 2018). Het meedenken over het resultaat bestond uit het verkrijgen van inzicht in de verbouwingsplannen en begroting, evenals twee plekken in de raad van toezicht van het museum. Deze voorwaarden gingen voor zowel Gemeente Rotterdam als voor het museum toentertijd te ver. Zij baseerden zich hierbij op de Governance Code Cultuur, een instrument dat richtlijnen biedt voor goed bestuur en toezicht in de culturele sector (Governance Code Cultuur 2019). Van den Braber stelt dat een van de voornaamste redenen voor het ontstaan van conflicten tussen gever en ontvanger het verschil in verwachtingen is (Van den Braber 2021). In juni 2024 heeft de vete tussen Droom en Daad en Boijmans van Beuningen een interessant vervolg gekregen. Het nieuwe verbouwingsplan van Museum Boijmans van Beuningen werd gepresenteerd nadat de Gemeente Rotterdam in 2023 het ontwerpproces had stopgezet. Dit besluit werd genomen omdat de verhoudingen tussen de gemeente, de architect en het museum onwerkbaar waren geworden (Jorritsma, 2024). Tijdens de presentatie van het herziene verbouwingsplan werd bekendgemaakt dat Stichting Droom en Daad alsnog een schenking van 80 miljoen euro voor de verbouwing van het museum zal doen. Een opvallende omwenteling, want niet alleen is de gift hoger dan het in eerste instantie zou zijn, ook eist de stichting ditmaal geen zetels in de raad van toezicht van het museum. De voorwaarde die wel wordt gesteld is dat de gemeente ook meer geld inbrengt. In een artikel uit De Volkskrant uit juni 2024 heeft er volgens betrokkenen in 2023 een overleg plaatsgevonden tussen de

gemeente, Stichting Droom en Daad en de nieuwe Boijmans-directeur Ina Klaassen, waarin de hernieuwde samenwerking tot stand is gekomen (Kruijt, 2024). Droom en Daad geeft volgens De Volkskrant aan dat de reden waarom de gift nu wel doorgang krijgt te wijten is aan de eerdere situatie van grotere onzekerheid en het huidige, meer solide, ontwerpplan (Kruijt, 2024). Daarnaast zijn er sindsdien meerdere veranderingen geweest: de voormalig directeur van Boijmans van Beuningen, Sjarel Ex, is met pensioen gegaan, de gemeente heeft het project strikter aangestuurd, en er is een externe supervisor aangesteld om het ontwerpproces te begeleiden (Jorritsma, 2024).

Het conflict tussen Droom en Daad en Boijmans van Beuningen is tekenend voor conflicten die ontstaan in de geefrelatie tussen culturele partijen en private partijen. Wim Pijbes van Stichting Droom en Daad geeft in het interview uit 2018 immers aan dat hij het niet meer dan logisch vond in inhoudelijke invloed te wensen. Dit maakt deel uit van hun verwachting van de geefrelatie. Museum Boijmans van Beuningen heeft op haar beurt aangegeven dat zij de rol van Stichting Droom en Daad als gever niet beschouwt als een rol met inhoudelijke invloed. Dit is weer deel van hun verwachtingen. De uiteindelijke totstandkoming van de samenwerking lijkt mede te zijn bereikt door de tussenkomst van de gemeente. Dit suggereert dat conflicten in zulke contexten effectief kunnen worden aangepakt door de inzet van een derde partij. Het is echter belangrijk op te merken dat Gemeente Rotterdam hier niet volledig onafhankelijk is, gezien zij eigenaar zijn van zowel een groot deel van de collectie, als van het gebouw. Uit de omwenteling van de gift van Droom en Daad aan Boijmans van Beuningen blijkt op meerdere manieren dat wederzijds vertrouwen noodzakelijk is in een geefrelatie. Ten eerste geeft Droom en Daad aan nu meer vertrouwen te hebben in het ontwerpplan dat er ligt. Daarnaast stellen ze als voorwaarde dat de Gemeente Rotterdam ook meer betaalt, wat de verbouwing zowel meer zekerheid biedt, als Droom en Daad een vorm van kwaliteitskeurmerk geeft. Uit de geefrelatie tussen Stichting Droom en Daad en Museum Boijmans van Beuningen blijkt hoe precair en complex een geefrelatie tussen particulier mecenas en culturele instelling is.

Hoofdstuk 2: Methodologie

De methodologie van deze masterthesis bestaat uit drie onderdelen. Allereerst wordt het Economies of Worth-model, ontwikkeld door de onderzoekers Luc Boltanski en Laurent Thévenot, uiteengezet. Dit model is ingezet gedurende het verzamelen, analyseren en verklaren van het empirische materiaal van de particuliere gevers en de secundaire analyse van de culturele partijen. Vervolgens wordt de methode voor dataverzameling met betrekking tot particuliere gevers toegelicht. Gezien het gebrek aan kwalitatief onderzoek naar de beweegredenen van particuliere gevers, zijn er interviews met deze doelgroep afgenomen. De verkregen interviews zijn vervolgens getranscribeerd, gecodeerd en geanalyseerd. Als laatste is er een secundaire analyse uitgevoerd op basis van gepubliceerde onderzoeken die zijn uitgevoerd van 2022 tot 2024 in opdracht van Platform ACCT en het programma Leve het Geven, uitgevoerd door de leerstoel Mecenaatstudies (Universiteit Utrecht) (Van den Braber, Huetting en Van Korven 2023). De leerstoel Mecenaatstudies aan de Universiteit Utrecht verricht uitgebreid onderzoek naar culturele makers en hun perspectieven op de relatie met particuliere gevers. In het onderzoeksrapport van Leve het Geven worden culturele makers geïnterviewd over hun relatie met particuliere gevers. Aan de hand van deze twee dataverzamelingsmethoden – interviews en secundaire analyse – kunnen de waardenregimes van beide partijen worden geïdentificeerd en kan er een voorzet worden gegeven voor een oplossing van het conflict met betrekking tot de autonomie van de culturele partij in de geefrelatie.

2.1 Economies of Worth-model van Luc Boltanski en Laurént Thévenot

Het empirische onderzoek en het uitvoeren van de analyses worden in dit onderzoek gedaan aan de hand van het ‘Economies of Worth’-model, zoals in 1987 ontwikkeld door de Franse socioloog Luc Boltanski en econoom Laurént Thévenot in hun werk *On Justification: Economies of Worth* (Boltanski en Thévenot, 2006). Het boek is in 2006 in het Engels vertaald en gepubliceerd. Het model van Boltanski en Thévenot geeft een raamwerk van waaruit kan worden begrepen hoe mensen hun posities rechtvaardigen, hoe mensen tot een overeenkomst komen en hoe mensen kritiek ontwikkelen. Door de genuanceerde aard van het model geeft het de mogelijkheid een compleet beeld te krijgen van de positie van beide partijen. Gaëlle Lemasson schreef in 2015 een toevoeging op hun werk door uit te leggen hoe de verschillende perspectieven die in cultuurbeleid bij elkaar moeten worden gebracht om geanalyseerd te kunnen worden aan de hand van hun waardenregimes.

In hun model identificeren Boltanski en Thévenot zes primaire regimes van waardering, waarmee handelingen van verschillende partijen geëvalueerd en gerechtvaardigd kunnen worden. Ze kunnen helpen in het inzichtelijk maken van conflicten en conflictoplossing. In Tabel 4 zijn de waardenregimes met de bijbehorende waarden te zien in overzicht. De waarden en principes die bij een waardenregime horen zijn niet zo strikt als het onderstaande overzicht doet voorkomen. Omwille van structuur en duidelijkheid wordt in deze masterthesis gebruik gemaakt van kernwaarden.

Tabel 4 Waardenregimes van het Economies of Worth-model (Boltanski en Thévenot, 2006).

Waardenregimes	Bijbehorende waarden
Het Regime van Inspiratie	Dit regime waardeert creativiteit, spontaniteit en originaliteit. Het is te vinden in artistieke contexten, waar innovatie en persoonlijke expressie hoog in het vaandel staan.
Het Domestieke Regime	In dit regime zijn traditionele waarden zoals familie, vertrouwen en gemeenschap belangrijk. Relaties zijn gebaseerd op loyaliteit, vertrouwen en hiërarchie.
Het Faam Regime	Dit regime richt zich op reputatie, eer en prestige binnen een sociale hiërarchie. Status wordt verkregen door erkenning van anderen en is vaak gerelateerd aan de naleving van conventionele codes en normen.
Het Civiele Regime	Dit regime benadrukt collectief welzijn, solidariteit en gelijkheid binnen een democratische gemeenschap. Het gaat om het creëren van een gemeenschap die eerlijk en inclusief is.
Het Markt Regime	In dit regime worden waarde en succes gemeten door concurrentie en markttuitwisselingen. Efficiëntie, winst en vraag-aanbod dynamieken staan centraal.
Het Industriële Regime	Dit regime waardeert technische efficiëntie, innovatie, productiviteit en deskundigheid gericht op doelen, rationele planningen en gestandaardiseerde procedures.

Tabel 5 Waardenregimes van het Economies of Worth-model (Boltanski en Thévenot, 2006).

Hoewel elk waardenregime op verschillende principes is gebaseerd, respecteren ze allemaal een aantal fundamentele 'axioma's'. Hierdoor zijn de regimes, ondanks hun uiteenlopende grondslagen, niet ondergeschikt aan elkaar. De verschillende waardenregimes sluiten elkaar niet uit en individuen kunnen tussen verschillende regimes navigeren of tegelijkertijd gebruikmaken van meerdere regimes. Dit kan variëren afhankelijk van de rol die iemand op een bepaald moment vervult, zoals die van vader, werknemer, mantelzorger of consument. De waarde die iemand op een bepaald moment wordt

toegekend, varieert per waardenregime en per rol. Binnen een waardenregime kunnen 'objecten' worden ingezet om iemands positie en waarde binnen dat regime te bevestigen, zoals bijvoorbeeld diploma's. Volgens Boltanski en Thévenot zijn geschillen in de maatschappij onvermijdelijk als gevolg van de verschillen tussen verschillende waardenregimes. Wanneer een conflict optreedt tussen individuen die dezelfde waarden hanteren, kan dit worden opgelost door middel van een 'test van waarde'. Hierbij wordt de inhoud van het gesprek in twijfel getrokken, zonder de onderliggende waarden waarop de beoordeling is gebaseerd ter discussie te stellen. Dit type conflict wordt aangeduid als een '*contention*'. Overeenstemming bij een conflict is moeilijker te bereiken wanneer de betrokkenen afkomstig zijn uit verschillende waardenregimes. In dergelijke gevallen wordt het conflict aangeduid als een '*clash*', een fundamenteel conflict waarbij de principes van de waardenregimes zelf ter discussie worden gesteld. Dit type conflict komt vaak voor omdat de betrokkenen vanuit uiteenlopende waarden denken en handelen. Soms kan een oplossing worden gevonden door een '*common object*' te identificeren, een waarde of verschijnsel dat in beide regimes als rechtvaardiging wordt gebruikt; deze oplossing staat bekend als een compromis. Een compromis tussen verschillende waardenregimes blijft echter altijd een precaire en gevoelige oplossing, aangezien de kern van het conflict diepgeworteld is in de fundamentele waarden van de betrokkenen (Lemasson 2015, 10).

In 2015 schreef kunstenaar Gaëlle Lemasson haar proefschrift *On the legitimacy of cultural policies: analysing Québec's cultural policy with the Economies of Worth* (Lemasson, 2015). In dit werk wordt het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot toegepast op de Canadese provincie Québec, waar een conflict over het cultuurbeleid was ontstaan. Lemasson richt zich voornamelijk op het bereiken van een compromis als methode voor conflictoplossing tussen verschillende waardenregimes. Bij het sluiten van een compromis worden principes die in beide waardenregimes aanwezig zijn, gebruikt om tot een overeenkomst te komen. Daarnaast kan het voorkomen dat een waarde uitsluitend in één regime voorkomt, maar algemeen bekend en geaccepteerd is binnen het andere regime. Deze vorm van compromis wordt een '*composite object*' genoemd. Beleid wordt altijd beschouwd als een vorm van compromis, doordat het verschillende waardenregimes samenbrengt. Hoewel beleid zelf binnen Het Civiele Regime valt, is het doordrenkt met principes uit andere waardenregimes, aangezien het gericht is op het verkrijgen van een meerderheid. Welke specifieke regimes hierin worden betrokken, hangt af van het beleidsdomein. Zo zal cultuurbeleid elementen van Het Regime van Inspiratie integreren, terwijl internationaal beleid de waarden van Het Faam Regime zal betrekken. Bij de ontwikkeling van beleid moeten de elementen uit het betreffende beleidsveld worden geïntegreerd om het compromis te realiseren, zonder het doel van collectief welzijn van Het Civiele Regime uit het oog te verliezen. In het veld van de kunsten bedienen de meeste actoren zich van Het Regime van Inspiratie, waarbij veel nadruk wordt gelegd op innovatie, spontaniteit en originaliteit. Bij de ontwikkeling van cultuurbeleid moet een compromis worden bereikt tussen Het Regime van Inspiratie en Het Civiele Regime. De waarden spontaniteit, creativiteit en originaliteit van het Regime van Inspiratie moeten worden geïntegreerd in beleidsvormen die

fundamenteel zijn aan de waarden van Het Civiele Regime, zoals solidariteit, gelijkheid en collectief welzijn. Het Regime van Inspiratie en Het Civiele Regime worden vaak als onverenigbaar beschouwd (Lemasson 2015, 12). Er wordt verondersteld dat de waarden van de staat, die geassocieerd worden met Het Civiele Regime, tegengesteld zijn aan die van de cultuur, omdat beleid de kernwaarde van het Regime van Inspiratie – vrijheid – zou kunnen beperken. Het Regime van Inspiratie benadrukt de originaliteit en vrijheid van het individu, terwijl het Civiele Regime gericht is op het collectieve welzijn en het democratische principe van cultuur (Lemasson 2008, 13). Daarbovenop stelt Bourdieu dat het veld van de kunsten andere sets van waarden dan hun eigen waarden afwijst (Edelman, Hansen en Van den Hoogen 2017, 65). Aan de andere kant heeft cultuur een hoge mate van ambigüiteit, wat een compromis met Het Civiele Regime zou kunnen faciliteren. Ambigüiteit laat ruimte voor verschillende partijen om eigen betekenis en waarden ergens in te herkennen of te verwerken. Hierdoor wordt het eenvoudiger om compromissen te sluiten zonder dat een partij hoeft in te leveren op hun waarden (Edelman, Hansen en Van den Hoogen 2017, 74).

In het theoretisch kader is het potentieel conflict tussen gever en ontvanger besproken, waarbij is vastgesteld dat de oorzaak van dit conflict voornamelijk te wijten is aan de discrepantie in verwachtingen tussen de betrokken partijen (Van den Braber, 2021). De moeilijkheid om dit conflict op te lossen zou erop kunnen wijzen dat de partijen verschillende dominante waardenregimes hanteren. Wanneer beide partijen afwijkende waardenregimes bedienen, is een compromis essentieel voor de oplossing van het conflict; dit geldt vermoedelijk ook voor de relatie tussen particuliere mecenas en culturele partijen. In dit onderzoek wordt het Economies of Worth-model op verschillende manieren toegepast om de positie van particuliere schenkers te analyseren in relatie tot de onafhankelijke positie van de cultuursector. Door deze positie te verhelderen, kan het specifieke conflict tussen de particuliere gever en de culturele ontvanger worden geanalyseerd, evenals de principes binnen hun waardenregimes waarop dit conflict is gebaseerd. Zodra de posities van beide partijen duidelijk zijn, wordt met behulp van het Economies of Worth-model getracht de verschillen tussen de partijen te verklaren. Vervolgens wordt onderzocht hoe een '*composite object*' deze verschillen zou kunnen overbruggen, binnen een geefrelatie de autonomie van de culturele partij gewaarborgd blijft en welke actoren hierbij een rol kunnen spelen.

2.2 De particuliere mecenas

In het onderzoek naar de particuliere mecenas zijn er drie mecenasen geïnterviewd over hun positie in een geefrelatie met een culturele partij. Er is gekozen voor een kwalitatieve benadering van het onderzoek omdat er tot nu toe weinig kwalitatief onderzoek naar deze doelgroep is bestaat. Daarnaast vraagt het vraagstuk een diepgaand begrip van de beweegredenen en inzicht in het proces van betekenisgeving van de particuliere mecenas, hetgeen kwalitatief onderzoek kan bieden (Lamont en Swidler 2014, 158). Het doel van het afnemen van de interviews is tweeledig. Aan de ene kant wordt op zoek gegaan naar de blik van de particuliere mecenasen op de autonomie en onafhankelijkheid van

de culturele sector. Daarnaast wordt op basis van de informatie die tijdens de interviews is verzameld, de positie van de particuliere mecenas in een geefrelatie met een culturele partij bepaald. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van het Economies of Worth-model. Om een helder beeld te schetsen van het interviewproces wordt eerst de keuze van de participanten toegelicht, vervolgens wordt er ingegaan op de voorbereiding en de uitvoering van de interviews en daarna wordt de manier van analyse uiteengezet.

Dit onderzoek richt zich op de particuliere mecenas, de overige partijen die vallen binnen de private sector worden hierbij buiten beschouwing gelaten. In de inleiding aan het begin van dit onderzoek wordt deze keuze nader toegelicht. De drie geïnterviewden zijn alle drie particuliere mecenasen die zich bevinden in het Utrechtse culturele landschap. Aan het eind van dit onderzoek, wanneer de beperkingen van het onderzoek worden besproken, wordt hier verder op ingegaan.

De interviews zijn semigestructureerd opgebouwd. Op deze manier was er genoeg structuur ingebouwd zodat de interviews bruikbaar zijn, maar bleef er genoeg ruimte voor onverwachte uitkomsten. De afgenomen interviews duurden elk 45 tot 60 minuten. Het eerste deel van het interview is gefocust op de invulling van de rol van de participant als particulier mecenas, hierbij wordt er gebruik gemaakt van open vragen. Het tweede deel richt zich op de visie van de participanten op de onafhankelijkheid en autonomie van de culturele sector zien, hierbij wordt er wederom gewerkt met open vragen. In het derde en laatste deel van het interview wordt er gewerkt met kaarten. De waardenregimes van Boltanski en Thévenot zijn onderverdeeld in achttien verschillende principes. Op de kaarten staan de verschillende principes, maar zonder dat het duidelijk is welk principe thuishoort bij welk waardenregime. Op deze manier worden de participanten niet beïnvloed door hun (voor)oordelen over de verschillende waardenregimes. Aan de hand van deze kaarten wordt er ingegaan op vragen die beantwoord kunnen worden op basis van de principes op de kaarten. Door in het interview zowel direct als indirect te vragen naar de beweegredenen en de rechtvaardiging van de gift van de mecenas wordt er op verschillende lagen in het bewustzijn van de participant gekeken naar het overwegend dominante waardenregime. De vragen die in de interviews worden gesteld en de gebruikte kaarten zijn te vinden in de bijlagen. Voorafgaand aan het interview is het consentformulier getekend. De interviews zijn opgenomen om na afloop van het interview te kunnen transcriberen, coderen en analyseren.

De afgenomen interviews zijn getranscribeerd en vervolgens gecodeerd in het programma Atlas.TI. Het coderen en analyseren van interviews is een iteratief proces geweest: gedurende het onderzoek zijn er codes bijgekomen, afgevallen of veranderd. Dit zorgt aan de ene kant voor een minder gestructureerd proces, aan de andere kant draagt dit uiteindelijk bij aan een completere analyse van de situatie (Cloke et al. 2004, 235) De waardenregimes met de daar bijhorende principes van Boltanski en Thévenot en de verschillende niveaus van autonomie zijn de belangrijkste codes in de codering van de interviews. Op deze manier wordt niet alleen in het derde deel van het interview onderzocht aan welke principes de participanten belang hechten, maar wordt dit door het gehele

interview bekeken. In de analyse van de interviews wordt onderzocht hoe het dominante waardenregime van de participanten effect heeft op hun kijk op de autonomie en de onafhankelijkheid van de kunsten. Door de informatie die verkregen is door het afnemen van de interviews met de particuliere partij te analyseren kan, met behulp van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot, hun positie worden vastgesteld in de geefrelatie met een culturele partij. Deze informatie is cruciaal voor het bereiken van een compromis tussen de beide partijen en zo de autonome positie van de kunst te waarborgen in een geefrelatie.

2.3 De culturele partij

Om de positie van de culturele partij in de geefrelatie te onderzoeken, wordt er een secundaire analyse uitgevoerd aan de hand van reeds bestaand onderzoek. Deze methode is gekozen vanwege de relatief grotere database aan onderzoek over de culturele partij dan over de particuliere mecenas. De secundaire analyse wordt uitgevoerd aan de hand van het onderzoeksrapport Leve het Geven. Leve het Geven verricht uitgebreid onderzoek naar culturele makers en hun perspectieven op de relatie met particuliere gevers (Van den Braber, Hueting en Van Korven, 2023). Dit onderzoeksrapport maakt gebruik van het afnemen van interviews als dataverzamelingsmethode, wat een waardevolle vergelijking mogelijk maakt met het empirische materiaal dat is verzameld door middel van interviews met particuliere mecenasen. De analyse van het onderzoek heeft tot doel de positie van de culturele partij in de geefrelatie met de particuliere mecenas vast te stellen en hun kijk op de autonome positie van de kunsten te verkennen. De positie van de culturele partij binnen deze relatie wordt geanalyseerd aan de hand van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot. Door het onderzoeksrapport van Leve het Geven te analyseren, is vastgesteld welke waardenregimes van het Economies of Worth-model dominant zijn bij de culturele partij. Deze informatie maakt het mogelijk om de posities van culturele makers te vergelijken met die van particuliere gevers. Op basis van deze vergelijking kan worden gepoogd de bestaande discrepantie dat tussen beide partijen bestaat te verklaren en, met behulp van het Economies of Worth-model, te streven naar een compromis.

In de analysering van het onderzoeksrapport is het van belang om in het achterhoofd te houden dat de participanten van het gedane onderzoek individuele makers zijn. Het culturele veld bestaat uit meer partijen dan enkel individuele makers, denk hierbij bijvoorbeeld aan collectieven, musea en theaters. Daarnaast is het van belang te weten dat het merendeel van de participanten werkzaam is in de wereld van de popmuziek. Naast de popmuziek is een gedeelte van de participanten werkzaam in de beeldende kunst, in theater, in spoken word en in fotografie. De derde en laatste disclaimer die moet worden gegeven bij de analyse van het onderzoeksrapport is dat het rapport specifiek focust op de verwachtingen van makers rond het benaderen van gevers. In rapport twee van het onderzoek wordt er onderzocht of dezelfde bevindingen gelden rond hun ervaringen en verwachtingen van de daadwerkelijke interactie met gevers (Van den Braber 2023, 7). Dit rapport is ten tijde van het schrijven nog niet uitgebracht, en kan dus helaas niet worden meegenomen in het onderzoek van deze

masterthesis. De interviews met de makers zijn geanalyseerd in het programma Atlas.TI. In dit programma zijn codes toegevoegd aan de interviews die hierna zijn geanalyseerd. Het gecodeerde document is te vinden in de bijlagen. Aan de hand van de gecodeerde interviews zijn de dominante waardenregimes van de culturele partijen te achterhalen en kan hun positie tegenover de autonomie worden geanalyseerd.

Door de informatie uit het onderzoek van Leve het Geven te analyseren, is met behulp van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot de positie van de culturele partij geanalyseerd in de geefrelatie met een particuliere mecenas, evenals hun perspectief op autonomie. Deze informatie is onmisbaar voor het mogelijk maken van een compromis tussen beide partijen, waardoor de autonome positie van de kunst in de geefrelatie kan worden gewaarborgd.

Hoofdstuk 3: De Particuliere Mecenas

In dit hoofdstuk wordt de particuliere mecenas in beeld gebracht. Aan de hand van drie interviews met mecenasen wordt er een analyse uitgevoerd naar de positie van de particuliere mecenas.

Na een kort verslag van de gesprekken met de drie gevers wordt een overkoepelende conclusie gegeven van de gevers. De analyse van de gesprekken is opgedeeld in sub-analyses, deze volgen de structuur van de gesprekken zelf. Als eerste wordt er ingegaan op het profiel van de betreffende gever, vervolgens op het geefgedrag van de gever, hierna wordt de gever geanalyseerd aan de hand van het Economies of Worth-model. Personen kunnen zich tegelijkertijd in meerdere waardenregimes bevinden, en een dominant waardenregime kan afhangen van de rol die iemand op dat moment inneemt. Daarnaast zijn personen in staat om op verschillende momenten in het proces van een geefrelatie zich te bevinden in een ander dominant waardenregime. Tijdens de analyse van de interviews zijn er drie fases in de geefrelatie geïdentificeerd: de kennismaking, de totstandkoming van de geefrelatie en de periode gedurende de geefrelatie. Als laatste wordt de blik van de gever op de autonomie van de culturele partijen geanalyseerd. Er zijn drie niveaus van autonomie te onderscheiden. De autonomie van het veld, van de maker en van het werk.

Er is gekozen om de gesprekken met de particuliere gevers apart van elkaar te analyseren en te beschrijven. Deze keuze is gemaakt omdat de particuliere gevers verschillend zijn in hun visie en wensen, om dit eer aan te doen worden ze in eerste instantie apart geanalyseerd, waarna er een overkoepelende conclusie wordt samengesteld. De getranscribeerde interviews zijn volledig te vinden in de bijlagen, waar elk citaat dat in dit hoofdstuk wordt gebruikt terug te vinden is.

3.1 Particuliere mecenas 1

De eerste particuliere mecenas geeft al langere tijd aan kunst en cultuur, naast het financieel steunen van andere goede doelen. Deze gever gaat om een aantal redenen over tot geven aan een culturele partij. Eén van de redenen om te geven aan cultuur is het feit dat het van de belasting aftrekbaar is. De reden waarom voor een culturele partij wordt gekozen, is het vertrouwen op anderen in de omgeving van de gever die daartoe vragen. De gever geeft aan niet te veel tijd kwijt te willen zijn aan het uitzoeken naar welke partij de gift uitgaat en of dit een geschikte partij is. De gever vertelt hierover het volgende: *“Die vraag komt vaak via vriendjes, dus vriendjes die dan via via komen”*. Wat hierbij van belang is dat degene via wie de mecenas wordt gevraagd zelf ook geeft aan deze partij. Deze gever heeft minder vertrouwen in de culturele partij wanneer dit niet het geval is. Deze gever gaat zelf niet op zoek naar culturele partijen. De partijen vragen zelf direct om steun, of benadering vindt plaats via het netwerk. Deze gever waardeert de directheid en commercialiteit vanuit culturele partijen, en is van mening dat specifiek de stad Utrecht hier nog veel in te leren heeft. Aandacht vanuit de culturele partij naar de gever toe is erg belangrijk. Het volgende wordt gesteld over de aandacht die een gever ontvangt vanuit een culturele organisatie bij het doen van een gift: *“Toch, die relatieve aandacht die je dan krijgt. Want je geeft wel met het idee dat je aan iets bijdraagt. En dan wil je dat dan ook wel*

terugbetaald krijgen.”. Persoonlijke aandacht in ruil voor de financiële gift is voor deze gever belangrijk. Het gaat hier niet over aandacht naar buiten toe, maar over persoonlijke aandacht en aandacht voor de cirkel om de gever heen.

3.1.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot

In de analyse van het interview met deze gever komen er een aantal waardenregimes naar voren. Het eerste waardenregime dat te herkennen is, is Het Marktregime. Dit komt op verschillende wijzen naar voren. Een belangrijke reden voor deze gever om te geven aan cultuur zijn de voordelige fiscale voorwaarden. Deze redenering sluit aan bij Het Marktregime. Ten tweede komt het commerciële aspect van de geefrelatie tussen particuliere gever en culturele partij naar voren. De reden dat het sommige culturele partijen niet lukt om goede geefrelaties op te bouwen is dat ze een commerciële instelling missen, zo stelt de gever: *“Ook omdat ze [culturele instellingen in Utrecht] geen dingen teruggeven, ze [culturele instellingen in Amsterdam] zijn daar veel, ze zijn daar veel commerciëler in.”*. Als laatste is de vrijheid die de gever voelt omtrent het beginnen en stopzetten van een geefrelatie passend bij Het Marktregime. Wanneer een geefrelatie de gever niets meer oplevert ziet de gever geen rechtvaardiging meer voor de geefrelatie. Het Marktregime is bij deze gever voornamelijk terug te zien in de fase van contactlegging met de culturele partij.

Het tweede waardenregime dat in het denken en handelen bij deze gever dominant is in een geefrelatie, is Het Domestieke Regime. In directe zin komt dit naar voren doordat deze gever alle drie de principes – Zorg, Erfgoed en Vertrouwen - die onder dit waardenregime vallen als erg belangrijk ziet. Voor deze mecenas is de peergroup van gelijkgestemden een wezenlijk onderdeel van het mecenaatschap, de hoogte van de gift van een bevriend contact is voor deze gever maatgevend. De gever komt via vertrouwde bekenden in contact met culturele partijen waarna er over wordt gegaan tot schenken. Daarnaast hecht hij in de geefrelatie met de culturele partij ook waarde aan vertrouwen en informaliteit. Aandacht vanuit de culturele partij voor de schenker is voor hem van grote waarde. Het Domestieke Regime is bij deze gever terug te zien in de fase van contactlegging met de culturele partij en tijdens de totstandkoming van de geefrelatie.

Het derde waardenregime dat te herkennen is in het denken en handelen bij deze gever is Het Faamregime. De mecenas hecht veel waarde aan de eigen sociale kring. Zo zegt de gever bijvoorbeeld: *“Laatst bij het [naam van de culturele partij], zit ik in een speciaal klein groepje, maar allemaal met mensen die ik ken vanuit mijn vak,”*. In deze kringen geeft de nabijheid bij de culturele instellingen een bepaald aanzien, en hoort het bij de normen en waarden van het netwerk. Daarnaast baseert de gever bij het maken van de keuze aan wie geschonken wordt zich op mensen die vertrouwd en gerespecteerd worden vanuit de eigen omgeving en sociale kring. Het Faamregime is bij deze gever voornamelijk terug te zien in de fase gedurende de geefrelatie.

3.1.2 Autonomie

Deze geveer ziet de rollen van de culturele partij en de geveer heel duidelijk gescheiden. De geveer zal naar eigen zeggen nooit op de stoel van de artistiek directeur of de maker gaan zitten. De mecenas is van mening dat je als geveer de keuze maakt om te geven aan een partij, en wanneer dit niet (meer) naar je wens is, dan stop je met geven. De geveer geeft wel aan dat wanneer een culturele partij erg afwijkt van hun plan de geveer de partij kan oproepen om bij focus te blijven. De geveer zegt hierover: *“Als je niet wilt steunen, ga je weg. Zo zie ik het.”*. De geveer ziet de persoonlijke autonomie hier als een groot goed, door aan te geven dat de geefrelatie gestopt wordt op het moment dat de geveer het niet meer wil steunen, deze vrijheid staat hoog in het vaandel. De geveer vindt het belangrijk om structureel op de hoogte gehouden te worden van de ontwikkelingen rondom de culturele partij, niet om dat elke nieuwsbrief trouw gelezen wordt, maar omdat het een slecht teken is wanneer deze nieuwsbrieven er niet zijn. Hierover verklaart de geveer: *“(…) Maar, die nieuwsbrieven worden door niemand gelezen. Maar ze moeten er wel zijn. Want op het moment dat er wel iets gebeurt, dan wil je even kunnen kijken van ‘he, staat er iets over in de nieuwsbrief’ (…) Ja ik lees de krant ook niet elke dag helemaal. Maar die moet er wel zijn.”*. Deze geveer gaat vaak een geefrelatie aan van (minimaal) vijf jaar omdat er wordt gegeven in de vorm een schenking, wat altijd een schenking is van vijf jaar. Doordat hierdoor de geefrelatie voor minimaal vijf jaar wordt aangegaan, kan er gesteld worden dat deze geveer de gift niet onmiddellijk terugtrekt wanneer deze zich niet meer volledig kan vinden in de inhoud, dat kan immers niet. Dit geeft de culturele partij een vorm van vertrouwen en vrijheid. Voor deze mecenas is de rolverdeling tussen de culturele partij en de geveer afgebakend. Er worden bepaalde dingen terugverwacht in ruil voor de gift, dit wordt niet meer dan logisch gevonden. De geveer verwacht dat de culturele partij op de – voor de geveer - juiste manier handelt, dit vergt wederzijds verwachtingsmanagement. Voor deze geveer is voornamelijk de eigen autonomie van grote waarde. Deze autonomie wordt gerechtvaardigd vanuit waarden passend bij Het Marktregime. De geveer erkent en accepteert de autonomie van het culturele veld en geeft aan nooit op de stoel van de artistiek directeur of maker te gaan zitten. Hiermee laat de geveer ruimte voor de autonomie van zowel de maker als het veld. Aan de andere kant perkt deze geveer wellicht de autonomie van de maker en van het veld in door aan te geven dat de gift op elk moment terug kan worden getrokken.

3.1.3 Conclusie

Bij deze particuliere mecenas komt bij de fase van de contactlegging met de culturele partij Het Domestieke Regime en Het Marktregime naar voren. Bij het kiezen aan welke culturele partij geschonken wordt, wordt voornamelijk gevaren op anderen uit dezelfde sociale kring. Tijdens de fase van de totstandkoming van de geefrelatie is Het Domestieke Regime overwegend dominant, en in mindere maten Het Marktregime en Het Faamregime. Gedurende de geefrelatie is Het Faamregime overwegend dominant aanwezig. Nabijheid bij de culturele partijen vindt de geveer een logische

tegengift. Met deze verkregen nabijheid wordt de plek in de sociale kring bevestigd, dit is passend bij Het Faamregime.

De geveer hecht grote waarde aan de eigen individuele autonomie, dit komt tot uiting door de vrijheid te nemen om altijd uit een geefrelatie te kunnen stappen. Deze autonomie wordt gerechtvaardigd vanuit waarden passend bij Het Marktregime. De geveer zegt de autonomie van de kunsten te waarderen en te respecteren, en hier geen invloed op te willen. Aan de andere kant beïnvloeden zowel de vrijheid die wordt genomen in de toekenning van de gift, als de wens voor nabijheid bij de kunsten, de autonomie van de maker en het veld wellicht wel.

3.2 Particuliere mecenas 2

Deze geveer is al flink wat jaren actief als particulier mecenas, niet alleen binnen de cultuursector maar ook in andere sectoren. In de keuze om te schenken aan cultuur spelen, naast de persoonlijke verbondenheid met cultuur, ook de fiscale voordelen een rol. Deze geveer geeft aan zowel grotere culturele instellingen als aan individuele makers. In de cultuursector is deze geveer met name betrokken binnen de muziek en bij de beeldende kunst. Deze geveer gaat over tot schenken wanneer iets mooi wordt gevonden door de geveer zelf, dat is de grootste drijfveer. Daarnaast komt deze geveer vaak via anderen bij makers of organisaties terecht: *“En dan rol je eigenlijk een beetje van het één in het ander.”*. Naast dat deze geveer “passief” schenkt, organiseert deze mecenas zelf activiteiten om geld op te halen voor de cultuursector. Het geverschap van deze mecenas is breder dan enkel het financieel bijdragen aan de kunsten. Een voorbeeld hiervan is een concert dat bij de geveer thuis heeft plaatsgevonden voor het ophalen van geld voor een muzikant voor een instrument. Hier nodigde de geveer het eigen netwerk voor uit, en stimuleerde hen geld te schenken: *“En wie nodig je dan uit? Dat zijn je vrienden. En dan ga je ze nog een beetje zitten pesten ook, door geld te vragen. Dat is ook altijd wel leuk.”*. Dezelfde muzikant heeft bij de geveer thuis een periode muziekles gegeven toen diegene hier geen andere plek voor had.

3.2.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot

Op basis van de analyse van het interview komen er een aantal dominante waardenregimes bij deze particuliere mecenas naar voren. Deze geveer beweegt zich tussen Het Domestieke Regime, Het Regime Faamregime en Het Regime van Inspiratie. Het eerste waardenregime dat bij de geveer dominant naar voren komt is Het Domestieke Regime. Het is voor deze geveer van belang een informele geefrelatie te bewerkstelligen met de culturele partij, waarbij het mecenaat verder gaat dan enkel het financieel schenken. Daarnaast maakt deze mecenas deel uit van verschillende groepen waarbij gevers elkaar ontmoeten en soms ook samen geven. Dit regime is bij de geveer dominant tijdens de totstandkoming van de geefrelatie, en in mindere mate gedurende de geefrelatie.

Het tweede waardenregime dat bij deze geveer te herkennen is, is Het Faamregime. Deze geveer vindt het belangrijk om te schenken aan getalenteerde makers en is betrokken bij gerenommeerde

makers en instellingen. Hierbij hecht de gever waarde aan het opgebouwde netwerk en verworven invloed, dit wil de mecenas graag delen met culturele makers en partijen. Dit regime is bij de gever dominant in de totstandkoming van de geefrelatie en gedurende de geefrelatie.

Het Regime van Inspiratie is het laatste waardenregime waaruit deze gever dominant handelt. Als tegenprestatie voor de (financiële) gift wenst deze gever een nabijheid en exclusiviteit bij de inhoud van het werk van de maker of de culturele partij. De originaliteit en creativiteit van een maker of werk weegt mee in de keuze om over te gaan op geven. Deze gever waardeert het om dicht in de buurt te komen van de originaliteit en creativiteit van makers. De gever wenst nabijheid bij dit regime, maar denkt en handelt hier zelf niet vanuit. Het Regime van Inspiratie is bij deze gever overwegend dominant tijdens de kennismaking en gedurende de geefrelatie.

3.2.2 Autonomie

Deze gever ziet de autonomie van de culturele sector als een groot goed. Bij de keuze tot overgaan van schenken aan een individuele maker of culturele organisatie wordt er door de gever veel waarde gehecht aan hun individualiteit, originaliteit en creativiteit en originaliteit. De autonomie van de maker wordt door de gever gerechtvaardigd vanuit de waarden van Het Regime van Inspiratie. De gever hecht hiermee veel zowel waarde aan de autonomie van de maker als van het veld.

Deze gever ziet de geefrelatie met de culturele partij als een “voor wat hoort wat” relatie. De verwachtingen hierbij verschillen per geefrelatie, waarbij het uitmaakt of de culturele partij een organisatie of een individuele maker is. Bij de geefrelatie met een organisatie vindt de gever het belangrijk om uitgenodigd te worden voor originele en bijzondere activiteiten, het is geen punt wanneer hier een eigen bijdrage wordt verwacht. Het draait om de exclusiviteit van bijvoorbeeld een diner tussen de schilderijen of een rondleiding op een plek dat voor anderen gesloten blijft. Deze gever heeft voor een periode een instelling ondersteund in een tijd waarin er veel exclusieve dingen werden georganiseerd voor de schenkers. Toen dit niet meer het geval was, verlengde deze gever de schenking niet meer: *“Ja, dan denk ik dat is niet uniek. Dus dat heb ik toen gestopt.”*. In de geefrelatie met individuele makers zoekt deze gever naar nabijheid en exclusiviteit van het werk van de maker. De gever vertelde over een muzikant die een muziekinstrument in bruikleen had genomen, met als tegenprestatie dat de muzikant af en toe zou spelen: *“(…) met ook als tegenprestatie dat die af en aan zou spelen voor de familie als er een feestje was ofzo. Dat mocht ik dan regelen, dan had ik hem aan de telefoon, en dan werd hij boos joh: "Ik ben jullie hofnar niet!". En dan zei ik "Nee, maar je speelt wel op een *instrument* voor ons.". Maar ja dat zijn natuurlijk ook artiesten (...). Dat is wel voor wat hoort wat, dat is natuurlijk logisch.”*.

Naast nabijheid en exclusiviteit wenst de gever op de hoogte te worden gehouden van de bestemming van de financiële schenking. De mecenas vertelt over een geefrelatie met een muzikant: *“Ja er gebeurde niks. Er waren bepaalde afspraken gemaakt, wat er zou gebeuren. We hebben nog ons best gedaan – ons clubje - om hem zoveel mogelijk te promoten, want wat hij deed kost heel veel geld.*

(..) Maar hij werkte ook heel moeilijk mee, hij had zoiets van: "regelen jullie het allemaal maar" terwijl hij was degene waar het natuurlijk allemaal om draaide. Hij was heel vaak op pad, en wilde zich ook niet vastleggen voor iets, wat ook moeilijk was. Als je mensen om geld vraagt en die doen dat, dan moet je daar ook iets voor teruggeven. Zo simpel is het gewoon."

3.2.3 Conclusie

Bij deze gever komen zowel Het Domestieke Regime, als Het Faamregime, als Het Regime van Inspiratie naar voren. In de fase van de kennismaking van een geefrelatie handelt de gever overwegend vanuit Het Regime van Inspiratie. In de fase van de totstandkoming van de geefrelatie handelt de gever overwegend vanuit Het Domestieke Regime. Gedurende de geefrelatie handelt de gever vanuit Het Faamregime en vanuit Het Regime van Inspiratie.

Deze gever erkend en hecht grote waarde aan de autonomie van zowel de individuele maker als het kunstenveld. Deze autonomie rechtvaardigt hij vanuit de waarden van Het Regime van Inspiratie. Als tegenprestatie in een geefrelatie heeft deze gever voorkeur voor nabijheid van het werk van de maker en de aanwezigheid bij exclusieve en unieke ervaringen binnen de kunstwereld. Met deze wens plaatst deze gever zich in het veld van de culturele partij. Paradoxaal gezien kan de culturele partij wellicht het gevoel hebben dat diens autonomie hiermee in het gedrang komt. Deze botsing tussen de autonomie van de cultuursector en de gewenste tegenprestatie zorgt voor wrijving over wederzijdse verwachtingen zowel tussen de culturele partij en de particuliere gever, als bij de gever zelf.

3.3 Particuliere mecenas 3

Vanaf jongs af aan is deze gever betrokken bij verscheidene goede doelen. Vanaf het moment dat deze gever geld over begon te hebben, is dit naar goede doelen gegaan. Deze gever geeft niet enkel aan culturele initiatieven maar doet ook dingen in de wetenschappelijke wereld en voor sociale rechtvaardigheid. Het belangrijkste aspect voor deze gever om over te gaan op geven is het streven naar gelijkheid en de drive om vrouwen, die voor alles harder moeten werken dan mannen, een duwtje in de rug te geven. Deze hang naar gelijkheid en drive om vrouwen vooruit te helpen zorgt ervoor dat de gever een persoonlijke band voelt met initiatieven en culturele partijen die hiermee bezig zijn of dit representeren. Door deze persoonlijke band en emotionele connectie voelt de mecenas de behoefte om iets voor ze te doen, om ze verder te helpen en te steunen in wat ze maken, doen of uitdragen. Voor deze particuliere mecenas betekent dit het geven van geld of tijd. Wat de gever dan ook beiden doet. Zo wordt er tijd vrijgemaakt om boodschappen te doen voor mensen die minder ter been zijn. Maar het meest wordt dit toch met geld gedaan. Deze mecenas kiest met gevoel wanneer over wordt gegaan tot het geven aan een partij, dat wanneer de gever een emotionele connectie voelt is die eerder geneigd over te gaan op schenken. Wanneer deze mecenas de keuze maakt om geld te schenken aan een partij wordt de gever gedreven door het diepgewortelde principe van gelijkheid.

3.3.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot

In de analyse van het gesprek met deze gever zijn verschillende waarderegimes te herkennen. Het waardenregime dat als eerst duidelijk naar voren komt is Het Civiele Regime. Deze gever gaat over tot handelen wanneer het een groter doel ondersteunt waar de gever zich bij betrokken voelt, bijvoorbeeld gelijkheid. Deze gever geeft vanuit een overtuiging van solidariteit en collectief welzijn, waar de gemeenschap boven de persoon wordt geplaatst. Dit blijkt bijvoorbeeld ook door het feit dat de gever geen tegenprestatie verwacht in de vorm van bijvoorbeeld exclusieve diners of activiteiten: *“Ik wil ook niet overal lid van zijn. Ik wil wel schenken, maar je moet me niet de hele tijd vol gooien met... Dan krijg ik ineens allemaal uitnodigingen voor diners, en voor dit en voor zus. Het gaat dan over zien en gezien worden tussen andere mensen. Maar mensen hebben ook, ik hoef niks terug. Ik geef niet om iets terug te krijgen.”* Dit wordt wederom bevestigd door het feit dat deze particulier overwegend anoniem schenkt. De naam van de gever wordt bij giften niet openbaar gemaakt, evenals andere persoonlijke informatie. Dit betekent uiteraard niet dat de gever zelf niks uit het schenken haalt. Zo wordt er aangegeven dat de wetenschap dat een culturele instelling of een persoon wordt geholpen, veel voldoening geeft. Zo helpt deze mecenas naast financieel ook mensen die iets kunnen gebruiken, bijvoorbeeld door tijd en energie te investeren. Bij deze gever is Het Civiele Regime tijdens de kennismaking en de totstandkoming van de geefrelatie dominant.

Het tweede waardenregime dat bij deze gever dominant is, is Het Regime van Inspiratie. Naast de betrokkenheid bij projecten die de wereld gelijkjer maken, worden ook initiatieven die innovatief en vernieuwend zijn, door deze gever graag ondersteund. Bij het overgaan op schenken gaat deze gever in de meeste gevallen af op gevoel. Bij deze gever is Het Regime van Inspiratie dominant bij de kennismaking met een culturele partij.

Het derde waardenregime dat bij deze gever te herkennen is, is Het Domestieke Regime. Deze gever gaat graag lange termijn geefrelaties aan met culturele partijen. Daarnaast is het van groot belang om goed en informeel contact te onderhouden met de culturele partijen. Het Domestieke Regime is bij deze gever gedurende de geefrelatie dominant.

3.3.2 Autonomie

Deze gever wil met haar gift de autonomie van de maker of organisatie vergroten. Haar wens is dat deze partijen door het aannemen van haar giften ontwikkelen. Aan de andere kant wil de mecenas wel voorkomen dat een culturele organisatie afhankelijk van haar giften wordt. Deze gever gaat graag langere termijn relaties aan met culturele partijen. Dit vergroot de autonomie van de culturele partijen doordat ze binnen de geefrelatie meer kunnen experimenteren met de wetenschap dat de geefrelatie blijft bestaan. Deze gever erkent de autonomie van de maker, en wil deze waarborgen door langdurige geefrelaties aan te gaan.

Daarnaast hecht gever zich sterk aan de eigen autonomie. Eén van de redenen dat de mecenas enkel anoniem schenkt is om te voorkomen dat de geefvraag van te veel kanten komt. Het is belangrijk

om zelf te kunnen beslissen aan wie gegeven wordt, zonder inmenging van andere partijen: “(...) *ik ben nu vrij. Ik kan nu zelf beslissen waar ik het wel en waar ik het niet aan geef.*”.

3.3.3 Conclusie

In het denken en handelen in een geefrelatie zijn bij deze gever Het Civiele Regime en Het Domestieke Regime dominant. Tijdens de kennismaking met de culturele partij rechtvaardigt de gever de keuzes afwisselend vanuit Het Civiele Regime en Het Regime van Inspiratie. Tijdens de totstandkoming van de geefrelatie handelt deze gever vanuit Het Civiele Regime. Gedurende de geefrelatie handelt deze gever vanuit Het Domestieke Regime.

De gever gaat graag een duurzame relatie aan met een culturele partij om te zien hoe de culturele partijen zich door de tijd heen ontwikkelen en om hen een zekere mate van zekerheid te kunnen bieden. Daarnaast vindt ze het van belang dat culturele partijen niet afhankelijk zijn van enkel haar financiële bijdrage. Hierdoor wordt er bijgedragen aan de autonomie van de maker en van het werk. De culturele partij krijgt de financiële ruimte om te werken en het creatieve proces zijn beloop te laten, en geeft het werk dat zij maken ruimte om zich te ontwikkelen en veranderen.

De mecenas vindt het zeer belangrijk anoniem te blijven in de geefrelatie en zelf een keuze te kunnen maken naar welke partij de gift gaat.

3.4 Conclusie

Na de afzonderlijke analyses van de particuliere mecenasen, wordt nu een overkoepelende analyse van de particuliere mecenas groep uitgevoerd. Als eerst wordt er gekeken naar de positie van de particuliere mecenas in een geefrelatie door de lens van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot. Vervolgens wordt er gekeken naar de positie van de mecenas tegenover de autonomie van het kunstenveld.

3.4.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot

De particuliere mecenasen hebben alle drie een verschillende combinatie van dominante waardenregimes in hun denken en handelen in de geefrelatie met een culturele partij. Deze waardenregimes zijn op verschillende momenten in de tijd dominant. Het Industriële Regime is het enige waardenregime dat niet herkend is in de interviews met de particuliere partijen. In Tabel 6 worden de dominante waardenregimes van de gevers gepresenteerd in relatie tot de fase van de geefrelatie waarin zij dominant zijn. In deze tabel is te zien dat in de fase van kennismaken met de culturele partij, twee van de drie mecenasen vanuit het dominante waardenregime Het Regime van Inspiratie handelt. Dit betekent dat zij de keuze om op schenken over te gaan af laten hangen van de creativiteit, originaliteit en spontaniteit van de culturele partij. Tijdens de totstandkoming van een geefrelatie begeven twee van de drie mecenasen zich in Het Domestieke Regime. Dit duidt erop dat zij tijdens de totstandkoming van een geefrelatie waarde hechten aan vertrouwen, zorg en erfgoed.

Gedurende de geefrelatie zelf bevinden twee van de drie mecenasen zich in Het Faamregime. Dit betekent dat deze mecenasen veel waarde hechten aan de eer, prestige en publiciteit dat de culturele partij geeft of in zich draagt.

Tabel 6 Overzicht particuliere mecenasen en hun dominante waardenregimes in de fasen van de geefrelatie

Waardenregimes Boltanski en Thévenot	Fasen in de geefrelatie			
		Kennismaking	Totstandkoming geefrelatie	Gedurende de geefrelatie
	Het Regime van Inspiratie	● ●		●
	Het Civiele Regime	●	●	
	Het Industriële Regime			
	Het Faamregime			● ●
	Het Marktregime	●		
	Het Domestieke Regime	●	● ●	●

Particuliere mecenas 1 ●
 Particuliere mecenas 2 ●
 Particuliere mecenas 3 ●

Het is opmerkelijk dat geen enkel waardenregime gelijktijdig en bij dezelfde mecenas als dominant naar voren komt. Dit laat zien dat de samenwerking tussen een culturele partij en een particuliere mecenas alleen goed kan functioneren met maatwerk. Het Domestieke Regime is het enige waardenregime dat op enig moment dominant aanwezig is bij alle mecenasen. Dit waardenregime komt echter niet in dezelfde fase van de geefrelatie voor. Bij particuliere mecenas 1 en 2 komt dit regime voor in de totstandkoming van de geefrelatie. Bij particuliere mecenas 3 komt dit waardenregime gedurende de geefrelatie naar voren.

3.4.2 Autonomie

De drie particuliere gevers tonen elk een unieke combinatie van niveaus van de autonomie. Het level van autonomie dat bij elke particuliere gever terugkomt is de autonomie op het level van de maker. De gevers erkennen de autonomie op het level van de maker allemaal verschillend, evenals hoe ze deze pogen te beschermen. De particuliere mecenasen erkennen de autonomie van de maker onder andere door de creativiteit, innovatiekracht en spontaniteit van de maker als doorslaggevend te laten gelden in

de keuze om al dan niet over te gaan op geven. De autonomie van de makers wordt door de gevers onder andere gepoogd te waarborgen door langdurige geefrelaties aan te gaan, en zich afzijdig te houden van het inhoudelijke creatieve proces. Bij particuliere gever 2 komt enkel autonomie op het level van de maker naar voren. Bij particuliere gever 3 komt autonomie op het level van het werk naar voren, en bij mecenas 1 komt autonomie op het level van het veld naar voren. Daarnaast hebben de mecenasen alle drie een groot gevoel voor individuele autonomie. Ze behouden zelf graag de vrijheid om te schenken aan wie ze willen en in sommige gevallen de geefrelatie te beëindigen op het moment dat het hen niet meer dient.

Tabel 7 Niveaus van autonomie bij de particuliere mecenasen

	Autonomie van het werk	Autonomie van de maker	Autonomie van het veld
Particuliere gever 1		●	●
Particuliere gever 2		●	
Particuliere gever 3	●	●	

Particuliere mecenas 1 ●
 Particuliere mecenas 2 ●
 Particuliere mecenas 3 ●

Aan de ene kant hebben de mecenasen een groot respect voor de autonomie van de kunst en pogen ze deze te beschermen. Voor de meesten is deze autonomie zelfs één van de redenen voor het geven aan cultuur. Het paradoxale is dat zodra gevers in ruil voor hun (financiële) gift een tegenprestatie wensen, in bijvoorbeeld de vorm van nabijheid of invloed, hierdoor de autonomie die ze zo waarderen in het gedrang kan komen. In de analyse van de interviews met de mecenasen komt er een duidelijke worsteling rondom de autonomie van het kunstenveld naar voren. De mecenasen wensen nabijheid bij de autonomie van Het Regime van Inspiratie, maar kunnen deze in het gedrang brengen met hun aanwezigheid en eigen autonomie.

Hoofdstuk 4: De Culturele Partij

Nadat de positie van de particuliere gever in beeld is gebracht, is het tijd om de culturele partijen onder de loep te nemen. In dit hoofdstuk wordt de positie van de culturele partij in de geefrelatie met een particuliere partij onderzocht. Door de positie van de culturele partij te analyseren is het mogelijk deze positie te vergelijken met de positie van de particuliere partij en uiteindelijk te pogen een compromis te creëren tussen deze twee. De positie van de culturele partij in de geefrelatie wordt onderzocht aan de hand van een secundaire analyse van het onderzoeksrapport van Leve het Geven (Van den Braber, Hueting en Van Korven, 2023). Dit onderzoeksrapport is recent kwalitatief onderzoek, bestaande uit zeventien interviews, naar de beweegredenen van makers bij het maken van hun financieringskeuzes. Het onderzoeksrapport van Leve het Geven bestaat uit een analyse van de afgenomen, evenals drie korte interviews met makers. Deze korte interviews zijn als onderdeel van deze masterthesis opnieuw gecodeerd en worden in combinatie met het gehele rapport geanalyseerd.

In de eerste stap in de analyse wordt de culturele partij geanalyseerd aan de hand van het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot. Vervolgens wordt de visie van de culturele partijen op de verschillende niveaus van culturele autonomie onderzocht. Ten slotte worden er conclusies getrokken en wordt de uitgevoerde analyse van nadere duiding voorzien.

4.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot

In een geefrelatie zijn er verschillende tijdsdimensies te onderscheiden. De drie belangrijkste dimensies zijn de kennismaking met de culturele partij, de totstandkoming van de geefrelatie en de periode gedurende de geefrelatie. In deze analyse komt hier nog een dimensie voor: de financieringskeuze van de culturele partij. Iemand kan zich in elke tijdsdimensie bedienen van een verschillend waardenregime. In het onderzoek van Leve het Geven wordt er voornamelijk onderzoek gedaan naar de eerste tijdsdimensie, de kennismaking.

Binnen de interviews met de makers zijn meerdere waardenregimes te herkennen. Het eerste waardenregime dat kan worden herkend, is Het Regime van Inspiratie. Zo verklaart een maker het volgende: *“Ik houd ook niet van het woord steun. Ik zie mijn gevers als mee-mogelijk-makers. Het is een investering, geen liefdadigheid. Ik maak ruimte voor schoonheid. En hun bijdrage daaraan is een erkenning dat die schoonheid ertoe doet.”* Een andere maker stelt: *“Financiële zorgen leiden nou eenmaal af van je creativiteit. En daar zou de relatie met een gever juist ook iets heel vets in kunnen zijn en voor een creatieve impuls kunnen zorgen. Juist doordat je dan kunt doen wat je eigenlijk wil.”* (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 21). Beide gevers stellen hier dat hun keuze om een geefrelatie aan te gaan met een maker wordt gemaakt met het doel meer ruimte voor schoonheid en creativiteit te creëren. De overtuiging van deze waarden maakt deel uit van Het Regime van Inspiratie.

Het tweede waardenregime dat naar voren komt in de interviews, Het Marktregime. Zo antwoordt een maker op de vraag of hij weleens overweegt een geefrelatie aan te gaan met een individuele gever: *“Wat wel voorkomt is dat iemand bijvoorbeeld aan mij vraagt: zou je daar kunnen*

optreden, op deze borrel? En dat ik dan zeg: ja is goed, maar zou jij dan voor dit andere project waar ik bij betrokken ben iets kunnen betekenen in plaats van mij te betalen? Dat soort dealtjes heb ik wel gemaakt maar ik heb nog nooit gevraagd: goh, geef eens geld.” (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 31). In de analyse van Leve het Geven worden deze makers transactioneel ondernemende makers genoemd (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 10). Daarover wordt het volgende gezegd: *“Ze vinden het belangrijk dat vragen op vrij korte termijn tot profijt leidt, vullen dat profijt graag financieel in, en hebben ook graag dat dat profijt kenbaar en relatief zeker is.”* (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 11). Deze makers hebben een voorkeur voor een zakelijke en afgebakende afhandeling van een geefrelatie. Een gedeelte van de makers handelt tijdens de totstandkoming van de geefrelatie en gedurende de geefrelatie zelf vanuit de waarden van Het Marktregime.

Het derde waardenregime dat bij de makers kan worden herkend, is Het Domestieke Regime. Zo verklaart een maker: *“Een flink deel van mijn netwerk heb ik al twintig jaar. Ik investeer daar ook veel tijd en moeite in. Dan ontstaan relaties waarbij verkoop niet het doel is, maar een gevolg. Eerst de relatie en de connectie, en daar komt altijd op de een of andere manier een uitwisseling van waarde uit voort.”* (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 21). In de analyse van Leve het Geven worden de makers die handelen vanuit Het Domestieke Regime relationeel ondernemend genoemd (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 10). Hierover wordt het volgende gezegd: *“Relationeel denkende makers vullen dat profijt ook (of zelfs: in de eerste plaats) in termen van draagvlak en community-building in, en pas daarna in termen van economische opbrengst.”* (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 11). Deze culturele partij vindt het belangrijk een duurzame relatie op te bouwen met een gever. Een gedeelte van de makers handelt tijdens de totstandkoming van de geefrelatie en tijdens de geefrelatie zelf vanuit de waarden van Het Domestieke Regime. Een aantal makers die tijdens de geefrelatie handelen vanuit de waarden Het Marktregime, geven aan bij voorkeur wat meer zouden willen handelen vanuit Het Domestieke Regime. Daarnaast is het opvallend dat uit het onderzoeksrapport blijkt dat de weinige makers die ervaring hebben met vragen aan individuele gevers beide uitgesproken relationeel ondernemend zijn, ofwel handelen vanuit Het Domestieke Regime (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 11).

Naast deze drie waardenregimes, is de waarde gelijkheid meermaals terugkomend in de interviews. Op het eerste oog zou deze waarde naadloos aansluiten bij Het Civiele Regime, wanneer echter verder wordt gekeken valt op dat de rest van het waardenregime niet aansluit bij de manier waarop de maker deze waarde rechtvaardigt. De gelijkwaardigheid waar de makers over spreken heeft niet als doel het collectief belang te dienen, maar om hun autonomie te beschermen. Dit blijkt onder andere uit dit citaat: *“Ik zorg ervoor dat ik inzet op gelijkwaardigheid in de relatie. Ik vind gelijkwaardige wederkerigheid heel belangrijk. Ik ben trots op mijn gevers, omdat ik hun betrokkenheid niet als nederige steun ervaar. Het is een uitwisseling.”* (Van den Braber, Hueting en

Van Korven 2023, 21). Dit heeft als gevolg dat in deze situatie de waarde gelijkheid niet valt onder Het Civile Regime, maar onder Het Regime van Inspiratie.

Het Regime van Inspiratie kan worden gezien als drijfveer voor de culturele partij voor de zoektocht naar een geefrelatie met een particuliere partij. Vervolgens handelt een deel van de makers tijdens de totstandkoming van de geefrelatie en tijdens de geefrelatie zelf, vanuit Het Marktregime, terwijl een ander deel handelt vanuit Het Domestieke Regime. Het handelen en denken vanuit deze regimes op twee manieren worden geïnterpreteerd. Ten eerste kan het een manier zijn om de autonomie van de maker te beschermen. De autonomie van de maker komt voort uit Het Regime van Inspiratie. Wanneer de gever dicht bij het maakproces van een culturele partij komt, bestaat er bij sommige partijen de angst voor een aantasting van hun autonomie. De culturele partij poogt wellicht in sommige gevallen met het handelen vanuit het Domestieke Regime of Het Marktregime te voorkomen een tegengift te hoeven geven vanuit Het Regime van Inspiratie. Gevers zijn in veel gevallen juist op zoek naar een tegengift vanuit Het Regime van Inspiratie, wat kan zorgen voor conflict. Aan de andere kant kan het handelen vanuit Het Domestieke Regime juist zorgen voor extra nabijheid van de maker bij Het Regime van Inspiratie. Wanneer er een meer persoonlijke connectie tussen ontvanger en gever ontstaat is het wellicht voor de gever ook mogelijk dichter bij de maker en diens maakproces te komen. Dit kan de geefrelatie juist weer bevorderen.

4.2 Autonomie

In het Theoretisch Kader zijn er verschillende niveaus van autonomie behandeld. De autonomie van de maker, van het werk en van het veld. Daarnaast kunnen verschillende tijdsdimensies worden onderscheiden in een geefrelatie. Deze zijn te onderscheiden in het begin van de geefrelatie, de totstandkoming van een geefrelatie, de geefrelatie zelf en de afwerking van een geefrelatie. In de analyse van de waarde van de autonomie van de culturele partij wordt er zowel gekeken naar de niveaus van autonomie en naar de tijdsdimensie waarin dit zich voor doet.

Door de culturele partij wordt er veel waarde gehecht aan de autonomie. Hierover wordt het volgende gezegd: *“Mijn autonomie is extreem belangrijk voor mij. Het zou voor mij een hele nare positie zijn als ik alles maar moet accepteren om dat deze of gene toevallig geld geeft. Te bedelaarachtig, dat zou een machtsverhouding opleveren die ik niet prettig vind. Ik wil niet in een relatie komen waarin ik helemaal afhankelijk ben van iemand. Dus ik zou nooit willen dat een gever, even heel zwart-wit gezegd, bepaalt of ik überhaupt nog in dit atelier kan zitten. Ik wil nooit van één gever afhankelijk zijn, daarom spreid ik mijn kansen liever.”* (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 21).

Over de autonomie van het werk wordt door een maker het volgende gezegd: *“Ik heb wel echt vertrouwen in mijn skills en in mijn talent. En ik weet: als ik de ruimte krijg of neem, dan kan er iets moois en bijzonders ontstaan waar mensen echt iets aan hebben* (Van den Braber, Hueting en Van

Korven 2023, 37). Uit dit citaat blijkt dat de maker de autonomie van zijn werk erkend, en hier veel waarde aan hecht. Het wordt echter niet in verband gebracht met een eventuele geefrelatie.

Over de autonomie van het veld wordt door een maker het volgende gezegd: *“Wel vind ik dat er te weinig geld in de culturele sector omgaat. We werken allemaal te hard voor te weinig.”* (Van den Braber, Hueting en Van Korven 2023, 30). Uit dit citaat blijkt dat deze maker van mening is dat er binnen de culturele sector te weinig geld omgaat. Er wordt hier echter geen verband gelegd met een eventuele geefrelatie.

Er kan worden geconcludeerd dat de culturele partij zich voornamelijk bewust is van de autonomie van de maker. Dit level van autonomie draait om de mogelijkheid te maken wat de culturele partij wil maken zonder directe of indirecte invloed op de inhoud of de omstandigheden. Dit wordt door de culturele partij gerechtvaardigd door waarden afkomstig vanuit Het Regime van Inspiratie.

4.3 Conclusie

Uit de analyse van het onderzoeksrapport van Leve het Geven wordt nogmaals duidelijk dat de geefrelatie tussen gever en ontvanger complex is. Uit de analyse van het onderzoeksrapport van Leve het Geven is op te maken dat makers niet vanuit één dominant waardenregime opereren, maar er zijn meerdere waardenregimes vaker te herkennen. Het dominante waardenregime van de maker in de beslissing om op zoek te gaan naar een gever is Het Regime van Inspiratie. In een latere fase, tijdens de totstandkoming van de geefrelatie en gedurende de geefrelatie zelf, positioneren culturele partijen zich vanuit Het Marktregime en vanuit Het Domestieke Regime. De angst voor aantasting van hun autonomie komt voort vanuit het Regime van Inspiratie, de culturele partij poogt met het beschermen van de autonomie hun creativiteit en originaliteit te beschermen. Dit doen ze onder andere door het inzetten van Het Marktregime als Het Domestieke Regime wanneer ze de geefrelatie aan gaan met een particuliere mecenas.

De culturele partij hecht in een geefrelatie voornamelijk veel waarde aan hun eigen autonomie en rechtvaardigt deze vanuit Het Regime van Inspiratie. De paradox van de autonomie van de maker is dat in de ogen van de culturele partij de individuele gever iemand is die aan de ene kant de autonomie van de maker faciliteert. Dit komt doordat de aanwezigheid van een gever een culturele partij zich kan focussen op diens werk en geen compromissen hoeft te sluiten over de tijd die er aan het makerschap kan worden besteed. Aan de andere kant is de gever iemand die wordt gezien als een bedreiging voor de autonomie van de maker. Wanneer een gever als tegengift nabijheid of invloed wenst, kan dit zorgen voor een aantasting in de autonomie van de culturele partij. Dit maakt dat de culturele partij veelal de meerwaarde inziet van een geefrelatie met een particuliere mecenas, maar zich wellicht terughoudend opstelt in het aangaan hiervan.

Hoofdstuk 5: Conclusie

In dit onderzoek is het Economies Of Worth-model van Boltanski en Thévenot gebruikt om het verschil tussen particuliere mecenasen en culturele partijen te onderzoeken. Hierbij is de focus gelegd op de opvatting van autonomie van de kunsten. Het doel van dit onderzoek was het vinden van een manier om het geven aan de kunsten vanuit particuliere mecenasen te stimuleren, terwijl de autonomie van de kunsten wordt gewaarborgd. Dit hoofdstuk start met de discussie, waarin de analyses van de particuliere mecenas en de culturele partij naast elkaar worden gelegd. Vervolgens wordt de centrale onderzoeksvraag beantwoord in de vorm van aanbevelingen. Afsluitend wordt er ingegaan op de beperkingen van het onderzoek en worden er suggesties gedaan voor vervolgonderzoek.

5.1 Discussie

5.1.1 Waardenregimes Boltanski en Thévenot

De dominante waardenregimes van beide partijen zijn afzonderlijk geanalyseerd. In dit deelhoofdstuk worden deze over elkaar heen gelegd. In Tabel 1 is te zien vanuit welke waardenregimes de partijen de partijen acties rechtvaardigen. Deze zijn afgezet tegen de geïdentificeerde tijdsdimensies in de geefrelatie.

		Kennismaking	Totstandkoming geefrelatie	Gedurende de geefrelatie
Het Regime van Inspiratie	Inspiratie			
	Creativiteit			
	Spontaniteit			
Het Faamregime	Eer			
	Prestige			
	Publiciteit			
Het Domestieke Regime	Zorg			
	Erfgoed			
	Vertrouwen			
Het Industriële Regime	Expertise			
	Productiviteit			
	Functionaliteit			
Het Civiele Regime	Gelijkheid			
	Solidariteit			
	Collectief welzijn			

Het Marktregime	Economische prestaties			
	Efficiëntie			
	Innovatie			
Particuliere mecenas				
Culturele partij				

Tabel 8 Positie mecenas en culturele partij in Economies of Worth-model afgezet tegen tijdsdimensies in geefrelatie

In Tabel 8 is te zien dat tijdens de fase van kennismaking de culturele partij zich voornamelijk in Het Regime van Inspiratie bevindt. Hun rechtvaardiging voor de wens om een geefrelatie aan te gaan met een particuliere mecenas is zodat ze meer tijd en financiële ruimte hebben om te besteden aan hun creatieve werk. De particuliere partij heeft tal van redenen om over te gaan op schenking aan een culturele partij, deze redenen zijn uiteenlopend en verschillen per maker.

Vervolgens is de fase van totstandkoming van de geefrelatie aangebroken. Tijdens deze fase bevindt de culturele partij zich in Het Domestieke Regime en Het Marktregime. In de totstandkoming van de geefrelatie houdt de culturele partij zich afzijdig van Het Regime van Inspiratie. Wellicht om zo hun autonomie als maker te beschermen of omdat ze hiermee de taal van de mecenas hopen te spreken. De ene culturele partij wenst een zakelijke en afgebakende relatie aan te gaan met de mecenas, de andere partij wenst juist een langdurige duurzame relatie op te bouwen. De particuliere mecenas bevindt zich tijdens de totstandkoming in Het Domestieke Regime en in Het Civiele Regime. Evenals bij de culturele partij wenst de ene mecenas een afgebakende en zakelijke relatie aan te gaan met een culturele partij, met de wens de geefrelatie te kunnen stoppen wanneer het de gever niet meer dient. De andere mecenas wenst een duurzame, langdurige en informele geefrelatie met een culturele partij op te bouwen. Opmerkelijk in de analyse van de positie van de mecenas tijdens de totstandkoming van de geefrelatie is dat het de enige tijdsdimensie is waarin de mecenas hun denken en handelen niet rechtvaardigen vanuit Het Faamregime en Het Regime van Inspiratie. Wellicht komt dit door de eventuele overtuiging van de mecenas dat de tegenprestatie dat eer, prestige en publiciteit oplevert of de wens voor nabijheid bij Het Regime van Inspiratie niet expliciet moet worden afgesproken, maar zich op een informele manier tot stand moet komen. Er kan een discrepantie in verwachtingen ontstaan wanneer de mecenas in deze fase van de geefrelatie de wens voor een tegenprestatie, gerechtvaardigd vanuit de waarden van Het Faamregime of de wens voor nabijheid bij Het Regime van Inspiratie, niet communiceert met de culturele partij.

Na de totstandkoming van de geefrelatie gaat de geefrelatie zelf van start. De culturele partij bevindt zich in deze fase nog steeds in Het Domestieke Regime of in Het Marktregime, net zoals in de fase hiervoor. Bij de particuliere mecenas zijn Het Regime van Inspiratie en Het Faamregime echter weer teruggekomen. Tijdens de geefrelatie kan dit inhouden dat de particuliere mecenas als tegengift bijvoorbeeld nabijheid van het creatieve proces of exclusieve diners verwacht. Dit is echter tijdens de

totstandkoming van de geefrelatie niet naar voren gekomen, waardoor dit in sommige gevallen voor de culturele partij als onverwachts komt, terwijl dit voor de mecenas als een vanzelfsprekende vraag wordt beschouwd.

De doelstelling van deze masterscriptie gaat over het verbeteren van de geefrelatie tussen mecenas en culturele partij terwijl de autonomie wordt gewaarborgd. Het Economies of Worth-model doet hier een handreiking in met het concept van het compromis. Het Domestieke Regime komt zowel bij de culturele partij als bij de particuliere mecenas vaker naar voren. Dit regime kan hierdoor wellicht een brug slaan tussen Het Faamregime en Het Regime van Inspiratie.

5.1.2 Autonomie

In dit onderzoek is aan de hand van de publicatie *The Problem of Theatrical Autonomy* een definitie van autonomie vastgesteld als kader voor de rest van het onderzoek. Autonomie wordt vastgesteld als relatief begrip dat ontstaat in de context van een sociaal veld. Op elke positie in het sociale veld is een andere combinatie van regimes relevant, autonomie is het focussen op een specifiek set van regimes en vanuit deze waarden het denken en handelen rechtvaardigen. In deze thesis worden er drie niveaus van autonomie onderscheiden. De autonomie van de kunst omvat de samenhang de verschillende niveaus. De autonomie van het veld en zijn instituten waarborgen de autonomie van zowel de maker als het werk. Als de autonomie van de maker of het werk onder druk komt te staan, vormt dit een bedreiging voor de autonomie van het hele veld. Per tijdsdimensie van een geefrelatie kan het verschillen op welke manier de verschillende niveaus van autonomie worden beschouwd.

In de kennismaking tussen de partijen is de autonomie van de maker voor de culturele partij de drijfveer om de relatie aan te gaan. Door een relatie aan te gaan met een particuliere partij creëren ze tijd en ruimte om zich bezig te houden met het creatieve proces, ze pogen hun autonomie te beschermen. Deze autonomie wordt gerechtvaardigd vanuit Het Regime van Inspiratie. De fase van de totstandkoming van de geefrelatie is de fase waarin afspraken over autonomie kunnen worden gemaakt, en de autonomie kan worden gewaarborgd terwijl de wens voor een tegenprestatie van de particuliere partij wel kan worden ingewilligd. Tijdens de totstandkoming van de geefrelatie gaat echter het in veel gevallen bij beide partijen niet over autonomie. Het knelpunt is dat mecenasen op dit punt van de geefrelatie vaak niet transparant zijn in hun wens voor een eventuele tegenprestatie. Culturele partijen houden op hun beurt de kaders van hun autonomie voor zich, met het idee deze te beschermen. Gedurende de geefrelatie kan een particuliere mecenas nabijheid, invloed en exclusiviteit bij Het Regime van Inspiratie wensen, en plaatst zich hiermee in het kunstenveld. Deze wens wordt gerechtvaardigd door de waarden uit Het Faamregime. Door zichzelf in het kunstenveld te plaatsen vormt de mecenas wellicht een gevaar voor zowel de autonomie van het veld als voor de maker.

In potentie kan dit worden ondervangen door transparantie in de verwachtingen van de geefrelatie tijdens de totstandkoming van de geefrelatie.

5.2 Conclusie en aanbevelingen

Uit de voorgaande discussie en conclusies worden een aantal aanbevelingen gegeven die kunnen worden ingezet bij het verbeteren en stimuleren van geefrelaties tussen particuliere mecenasen en culturele partijen, terwijl de autonomie van de cultuursector gewaarborgd blijft. De eerste aanbeveling betreft de eerste fase van de geefrelatie. Hoewel het conflict over autonomie zich gedurende de geefrelatie openbaart, is er gedurende de totstandkoming van de geefrelatie de meeste ruimte om dit te voorkomen. Momenteel houden beide partijen tijdens deze fase hun kaarten tegen de borst. Wanneer beide partijen in deze fase transparant zijn in hun wensen, verwachtingen en grenzen, zullen de partijen gedurende de geefrelatie minder snel voor onverwachte verrassingen komen te staan. Na het kenbaar maken van de motieven van de beide partijen kunnen er randvoorwaarden voor de geefrelatie op papier worden gezet, met name rondom de giften en de tegengiften. De particuliere mecenas geeft echter vaak de voorkeur aan een informeel verloop van dit moment van de geefrelatie.

De tweede aanbeveling gaat over de setting waarin de geefrelatie tot stand komt, wordt ingekaderd en waarin verwachtingen worden gedeeld. De scheiding van de informele- en de formele geefrelatie speelt hierbij een grote rol. De start van een geefrelatie met een particuliere mecenas komt vaak tot stand in een informele setting, bijvoorbeeld tijdens een borrel of een lunch. Veel mecenasen hechten waarde aan deze persoonlijke aandacht en informele setting. Vanuit hier kan het lastig zijn de switch te maken naar een meer formele toon, in het vastleggen van de voorwaarden van de geefrelatie. Het kan helpen dit te scheiden, en de formele kant van de geefrelatie door iemand anders te laten vervaardigen. Bij grote culturele instellingen is er in de organisatie zelf vaak iemand hier verantwoordelijk voor, denk bijvoorbeeld aan een zakelijk leider. Bij een kleinere culturele organisatie of bij een individuele maker is dit vaak niet het geval. Het kan een oplossing bieden om een externe partij de formele kant – gedeeltelijk – op zich te laten nemen. Op deze manier kan de geefrelatie tussen de mecenas en de culturele organisatie op informele basis blijven, terwijl toch de autonomie van de culturele organisatie wordt gewaarborgd. In de vierde aanbeveling wordt ingegaan op de precieze invulling van deze rol.

De derde aanbeveling legt de nadruk op dat er ruimte is voor maatwerk in de geefrelatie. Er bestaat een heel scala van particuliere mecenasen die allemaal de voorkeur geven aan verschillende geefrelaties. De ene wil nabij het creatieve proces zijn, en de ander wil vooral iets om aan zijn kring te kunnen laten zien. Deze diversiteit geldt uiteraard ook voor de culturele partijen. Het is dus van belang dat binnen het kader dat er gaat worden gegeven speelruimte blijft voor maatwerk. Om dit te bereiken is het van belang dat er zowel persoonlijk contact is met de culturele partij, als met de particuliere mecenas en er maatwerk is in het opbouwen van de geefrelaties met de specifieke partijen in kwestie.

De vierde aanbeveling betreft de totstandkoming van een goede geefrelatie, hierbij geldt dat de rol van tussenpersoon ingevuld dient te worden door een neutrale partij. Een neutrale partij kan bewerkstelligen dat zowel de culturele partij als de particuliere mecenas, die beiden grote waarde hechten aan het vertrouwen in zowel een geefrelatie als binnen de eigen kring, de geefrelatie met

vertrouwen aangaan waardoor ze elkaars autonomie respecteren en zich meer open kunnen stellen. Overheden, specifiek gemeenten, kunnen een rol spelen in het waarborgen van de autonomie van de kunsten terwijl de private ondersteuning van de cultuursector groeit. Culturele organisaties weten gemeentes goed te vinden en gemeenten hebben een goed beeld van het culturele landschap in een stad. Daarnaast hebben veel particuliere mecenasen een binding met de stad waar ze wonen. Ze vinden het belangrijk bij te dragen aan hun eigen leefomgeving en schenken bij voorkeur aan projecten in die omgeving. Zoals onder andere bleek uit interviews met de particuliere mecenasen kan er onder die groep een sentiment van wantrouwen naar overheden, gemeenten en ambtenaren toe heersen. Om deze reden is een neutrale partij zoals een notaris, die bijvoorbeeld wel betaald wordt door een gemeente, een goede optie. Uit de interviews blijkt dat het voor particuliere mecenasen belangrijk is om iemand te vertrouwen, bij voorkeur uit de eigen kring. De bereidheid om vanuit dit vertrouwen in een geefrelatie te stappen is groot. Gemeenten of andere overheden dienen zich bewust te zijn dat een aangestelde contactpersoon of uit de kring van mecenasen zelf dient te komen, of minimaal het vertrouwen heeft van deze groep.

Zoals genoemd in de aanbevelingen, is het van belang te kijken naar de inhoud van het *compromis*. Met de kennis uit de analyses van de mecenas en de culturele partij wordt er gekeken of er een *compromis* kan worden gevormd, zoals Boltanski en Thévenot in hun model hebben omschreven. In het Economies of Worth-model van Boltanski en Thévenot wordt een '*compromis*' gezien als oplossing voor een conflict tussen subjecten uit verschillende waardenregimes. Hierbij wordt een principe of waarde gezocht dat waarde heeft voor beide partijen uit de botsende waardenregimes, waardoor de partijen zich kunnen vinden in de oplossing die er wordt gevonden. Zoals beschreven in de analyses bedienen zowel de particuliere mecenasen en de culturele partijen zich van meerdere waardenregimes. Het probleem van autonomie wat speelt in veel conflicten tussen particuliere mecenas en culturele partijen speelt zich af tussen Het Regime van Inspiratie en Het Faamregime en hun autonomie. Interessant is dat Het Domestieke Regime zowel bij de culturele partij als bij de particuliere mecenas op meerdere momenten, waaronder tijdens de totstandkoming van de geefrelatie, naar voren komt. Dit regime kan hierdoor wellicht een brug slaan tussen Het Faamregime en Het Regime van Inspiratie. Om deze reden wordt Het Domestieke Regime ook meegenomen in de zoektocht naar een overkoepelend principe van de partijen. In de analyses van de partijen is op meerdere de momenten de noodzaak van erkenning te identificeren. Binnen Het Domestieke Regime is het van belang samen zorg te dragen voor de geefrelatie en vanuit vertrouwen een band op te bouwen. Om deze vertrouwensband op te bouwen is erkenning voor de kwaliteiten, de rol en inzet van de ander nodig. In Het Faamregime wordt er waarde gehecht aan het verkrijgen van sociale status en prestige. Om deze sociale status en prestige te verkrijgen en te behouden is zowel erkenning van de waarde van de culturele gezien vanuit de sociale kring van de mecenas nodig, als (publieke) erkenning vanuit de culturele partij. Binnen Het Regime van Inspiratie wordt er veel waarde gehecht aan creativiteit, spontaniteit en originaliteit. Binnen het kunstenveld is het van groot belang om de waarde

en impact van originele en vernieuwende kunst te erkennen en waarderen om zo zowel het kunstenveld als de maker te versterken. Om een *compromis* te kunnen vormen is het van essentieel belang dat beide partijen elkaars autonomie, verwachtingen en wensen erkennen bij de totstandkoming van een geefrelatie. Dit is alleen mogelijk op basis van vertrouwen, een kernwaarde in Het Domestieke Regime, waardoor hopelijk een mooie geefrelatie ontstaat waarin de autonomie van de kunsten wordt gewaarborgd. Dit leidt tot een laatste aanbeveling. De eerdergenoemde externe neutrale partij kan dit gedachtengoed, waardoor een compromis duurzaam mogelijk is, meenemen en borgen in het proces van kennismaking tot totstandkoming van de geefrelatie.

5.3 Limitaties en vervolgonderzoek

Als gevolg van de beperkte omvang in tijd en grootte van het onderzoek, kent deze masterthesis verschillende limitaties. Deze worden uiteengezet, waarna er aanbevelingen worden gedaan voor vervolgonderzoek.

De eerste beperkingen van dit onderzoek zijn een gevolg van een beperkte groep participanten in het empirisch onderzoek naar de mecenasen. Ten eerste is aan aantal participanten in het empirisch onderzoek beperkt. Tijdens dit onderzoek zijn slechts drie particuliere mecenasen geïnterviewd. De keuze om drie participanten in deze masterthesis te interviewen komt voort uit de beperkte tijdsafbakening van het onderzoek. Om diepgang en kwaliteit van de interviews en de analyses te waarborgen, was het noodzakelijk om het aantal interviews beperkt te houden. Een tweede beperking die hieruit voorkomt hangt samen met dat de geïnterviewde participanten alle drie gevestigd in de stad Utrecht, ze zijn hier woonachtig en schenken voornamelijk aan culturele partijen in deze stad. Dit heeft zowel voor- als nadelen, aan de ene kant zorgt het voor een eenduidige kijk op de particuliere mecenas, aan de andere kant schept het een goed beeld van het particuliere mecenaat in de stad Utrecht. Uit het onderzoek blijkt dat veel gevers een grote binding voelen met de stad of regio waar ze zich in bevinden, waardoor het geefgedrag per regio verschilt en het van belang is om per regio onderzoek te doen. Naast dat gevers zich binden aan een regio en voornamelijk plaatsgebonden schenken, kan het wellicht ook het geval zijn dat schenkers zich binden aan een specifiek kunstdiscipline of zich meer internationaal oriënteren. Door de gelimiteerde selectie van de participanten is dit onderbelicht gebleven.

Het tweede deel van beperkingen die dit onderzoek heeft zijn een gevolg van de discrepantie tussen de secundaire analyse van de culturele partijen en het empirische onderzoek van de gevers. Doordat de aard van de onderzoeken verschillend is, bestaat een discrepantie in het vergelijken van resultaten van de analyse. Het onderzoek dat is gebruikt voor deze secundaire analyse richt zich enkel op de positie van de individuele kunstenaar. Deze masterthesis richt zich echter op culturele partijen in het algemeen, en beperkt zich niet enkel tot individuele makers. Dit zorgt wederom voor een discrepantie in de vergelijking van de resultaten van de culturele partijen en de particuliere gevers.

De derde beperking die dit onderzoek met zich meebrengt komt voort uit de kijk van de particuliere mecenasen op overheden. In de afgenomen interviews is op meerdere manieren naar voren gekomen dat particuliere schenkers met enig wantrouwen kijken naar overheidsinstellingen. Dit maakt het lastig beleidsaanbevelingen te doen voor overheidsinstellingen, dit wordt in deze masterthesis echter wel gedaan. Dit wantrouwen wordt deels ondervangen door geen directe lijn te hebben met een overheidsinstelling, maar iemand die in hun wereld een bekende is, waardoor er vertrouwen wordt gekweekt. In eventueel vervolgonderzoek is het van belang te onderzoeken hoe dit nog meer ondervangen kan worden.

Tijdens de interviews met de particuliere gevers is gebruik gemaakt van kaarten aan de hand waarvan onderzocht kon is of een waardenregime bij een mecenas bewust op de voorgrond staat, of juist liever verhuld werd. Deze methode is toegepast, meegenomen in de codering van de interviews, maar omwille de omvang van het onderzoek is dit niet structureel meegenomen in de analyses.

Eventueel vervolgonderzoek start bij het vergroten en verbreden van de groep geïnterviewde mecenasen. Bij de selectie van de gevers voor vervolgonderzoek is het van belang om naast meer gevers, ook gevers vanuit meerdere regio's te interviewen, zodat er een breder beeld. Daarnaast kan er veel kennis worden vergaard over het mecenaat aan de hand van vergelijkend onderzoek met andere landen, waarbij kunst en cultuur op grote schaal wordt gefinancierd door de private sector. Tevens is het van belang breder en verdiepend vervolgonderzoek te doen naar de tijdsdimensies in de geefrelatie. Bij de culturele partijen is het onderzoek voornamelijk gericht geweest op de fase voor de kennismaking en de kennismaking. Onderzoek naar de fases van de totstandkoming van de geefrelatie, gedurende de geefrelatie en de beëindiging van de geefrelatie kunnen veel nieuwe inzichten geven in de dynamiek van de geefrelatie. In het onderzoek naar de particuliere mecenas zijn de fases van de kennismaking, de totstandkoming van de geefrelatie en gedurende de geefrelatie onderzocht. Vervolgonderzoek waarin wordt gefocust op de beëindiging van de geefrelatie zou nieuwe inzichten kunnen opleveren over de positie van de particuliere mecenas.

Geraadpleegde bronnen

- Bekkers, René. “Private financiering voor cultuur: Ontwikkelingen in geefgedrag.” *Boekman* Nummer 138 (Voorjaar 2024): *Private Financiering van kunst en cultuur*, 4-10.
- Bekkers, René, Koolen-Maas, Stephanie en Schuyt, Theo. “Geven in Nederland: Maatschappelijke betrokkenheid in kaart gebracht.” Vrije Universiteit Amsterdam: Centrum voor Filantropische Studies, 2024.
- Braber, Helleke van den, Hueting, Rocco en Korvers, Iris. “Kun je het maken om te vragen? Over creatieve makers en hun vraag om steun aan particuliere gevers.” Onderzoeksrapport programma Leve het geven in opdracht van Platform ACCT, Utrecht.
- Braber, Helleke van den. *Van maker naar mecenas (en weer terug)*. (Oratie, Universiteit Utrecht, 2021).
- Boltanski, Luc en Laurént Thévenot. *On Justification: Economies of Worth*. Vertaald door Catherine Porter. Princeton: Studies in Cultural Sociology, 2006.
- CBS. “Overheidsuitgaven aan cultuur en media.” Geraadpleegd op 10 juli 2024. <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/rapportages/2021/satellietrekening-cultuur-en-media-2018/4-overheidsuitgaven-aan-cultuur-en-media>
- Cloke et al. *Practising Human Geography*. Londen: SAGE Publications, 2004.
- Cultuursubsidie. Z.d. “Rijkscultuurfondsen.” Geraadpleegd op 10 juli 2024. <https://www.cultuursubsidie.nl/over-het-cultuurstelsel/rijkscultuurfondsen>.
- Demollin, Timo. “De Fuik van de Filantropie.” *De bevrijding van het mecenaat*, 2023
- Edelman, Joshua, Louise Ejgod en Quirijn Lennert van den Hoogen. *The Problem of Theatrical Autonomy: Analysing Theatre as a Social Practice*. Amsterdam: Amsterdam University Press, 2016.
- Governance Code Cultuur. “Leeswijzer.” Geraadpleegd op 12 augustus 2024. <https://www.cultuur-ondernemen.nl/governance-code-cultuur/principe/introductie>
- Historiek. “Gaius Cilnius Maecenas (ca. 70-8 v. Chr.) – De eerste ‘mecenas’.” Geraadpleegd op 21 augustus 2024. <https://historiek.net/gaius-cilnius-maecenas-mecenas/77049/>
- Jorritsma, Elsje. “Stichting Droom en Daad schenkt 80 miljoen voor nieuw ‘ontklonterd’ ontwerp van Museum Boijmans. NRC, 28 juni 2024. <https://www.nrc.nl/nieuws/2024/06/28/stichting-droom-en-daad-schenkt-80-miljoen-voor-nieuw-ontklonterd-ontwerp-van-museum-boijmans-a4858078>
- Kruijt, Michiel. “Rotterdamse weldoenersfamilie steekt alsnog tientallen miljoenen in museum Boijmans.” *De Volkskrant*, 28 juni 2024. <https://www.volkskrant.nl/tentoonstellingen/tientallen-miljoenen-extra-voor-renovatie-museum-boijmans~bdec615/>.
- Lamont, Michèle en Swidler, Ann. “Methodological Pluralism and the Possibilities and Limits of Interviewing.” *Qualitative Sociology* Nummer 37 (2014), 153-171.

- Lemasson, G  lle. *Using a Pragmatic Sociological Model for Cultural Policy Analysis*.
Warwick: Centre for Cultural Policy Studies, University of Warwick, 2015.
- Leve het Geven. *Een onderzoek naar particulier geven aan creatieve professionals*. Platform ACCT, 2020.
- Overheid.nl. “Geefwet.” Geraadpleegd op 20 augustus 2024.
<https://wetten.overheid.nl/BWBR0030915/2012-01-01>
- Partij Voor de Vrijheid. “PVV Verkiezingsprogramma 2023: Nederlanders weer op 1.” Geraadpleegd op 21 augustus 2024.
- Patat, Sofia. “De waarde(n) van geld.” *Rekto:verso*, 23 januari 2017.
<https://www.rektoverso.be/artikel/de-waarden-van-geld>
- Pots, Roel. *Cultuur, Koningen en Democraten: Overheid & Cultuur in Nederland*. Uitgeverij SUN, 2000.
- Pronk, Stephan. “De Nederlandse vrijgevigheid is gedaald, ‘ontkerkelijking lijkt belangrijkste reden’.” *NRC*, 19 juni 2024. <https://www.nrc.nl/nieuws/2024/06/19/de-nederlandse-vrijgevigheid-is-gedaald-ontkerkelijking-likt-belangrijkste-reden-a4856996>
- PVV, VVD, NSC en BBB. “HOOP, LEF EN TROTS – Hoofdlijnenakkoord 2024 – 2028.”
Geraadpleegd op 10 juli 2024.
- Raad voor Cultuur. “Advies. Financiering van cultuur.” Raad voor Cultuur, februari 2019.
- Sabel, Pieter. “Vanmiddag: 200 miljoen bezuinigingen op cultuur. Dit weten we al.” *De Volkskrant*, 10 juni 2011. <https://www.volkskrant.nl/nieuws-achtergrond/vanmiddag-200-miljoen-bezuinigingen-op-cultuur-dit-weten-we-al~bb0ae811/>
- Scheele, Walter. “Meesterschap en mecenaat: Vlaamse schilders in dienst van Habsburg.” *Openbaar Kunstbezit in Vlaanderen*. Geraadpleegd op 21 augustus 2024.
<https://www.okv.be/artikel/meesterschap-en-mecenaat-vlaamse-schilders-dienst-van-habsburg>
- Steenbergen, Renée. *De Nieuwe Mecenas*. Amsterdam: Het Financiële Dagblad, 2008.
- Steenbergen, Renée. “Waarom private giften voor kunst geen politiek instrument mogen zijn.” *Vrij Nederland*, 5 januari 2023. <https://www.vn.nl/private-giften-voor-kunst-geen-politiek-instrument?srsId=AfmBOoq9UrtrhySv4XGXbOW3xIDluiTjbd9ZBgN3aiN0nZ7AtazvmNB>
- Velthuis, Olav. “Genereuze filantropie of nieuwe bron van ongelijkheid?” *Boekman*
Nummer 138 (Voorjaar 2024): *Private Financiering van kunst en cultuur*, 49.
- Zijlstra, Halbe. “Kamerbrief: Uitgangspunten Cultuurbeleid.” Den Haag: Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, 2010.