5/8/2015

RADBOUD UNIVERSITEIT NIJMEGEN

DE GEEFRELATIE TUSSEN BEELDEND KUNSTENAAR EN MECENAS

| Rozemarije Ticheler, 4351541
| Kunstbeleid & Mecenaat
| MA Kunst- en Cultuurwetenschappen

Colofon

De geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas

De succesfactoren en bedreigingen in de geefrelatie tussen beeldend kunstenaars en mecenassen in de provincie Gelderland.

Rozemarije Ticheler
4351541
r_ticheler@outlook.com

Kunstbeleid & Mecenaat
MA Kunst- en Cultuurwetenschappen
Radboud Universiteit Nijmegen

Begeleider: Dr. Helleke van den Braber
Tweede lezer: Dr. Mathijs Sanders

Nijmegen, 5 augustus 2015

Foto: Gemeenschap Beeldende Kunstenaars. (2015). *The drawing room plays van Casper Verborg* [foto]. Geraadpleegd op https://www.facebook.com/GBK.nl

Voorwoord

Voor u ligt mijn masterscriptie over de succesfactoren en bedreigingen in de geefrelatie tussen de beeldend kunstenaars en diens mecenassen in de provincie Gelderland. Ik ben erg tevreden over het eindresultaat, dat op soepele wijze tot stand is gekomen. Dit heb ik natuurlijk niet alleen aan mijzelf te danken. Allereest wil ik mijn begeleider, Helleke van den Braber, bedanken. Met haar kon ik mijn enthousiasme voor het onderwerp delen en zij stimuleerde mij om me niet te beperken tot enkel het uitvoeren van een literatuuronderzoek, maar om vooral ook de visies van de hedendaagse mecenassen en kunstenaars te bestuderen. Hoewel zij zich meerdere keren heeft verontschuldigd dat zij maar weinig feedback te geven had over de uitvoering en de neerslag van mijn onderzoek, heeft zij mij juist met deze paar woorden iedere keer opnieuw het vertrouwen gegeven om in mijzelf te geloven en mijn eigen koers te blijven volgen. Ook is haar onderzoek naar de mecenaatsrelatie tussen mecenassen en schrijvers aan het begin van de twintigste eeuw een belangrijke inspiratiebron gebleken voor mijn eigen onderzoek. Mathijs Sanders, de tweede lezer van mijn scriptie, wil ik eveneens bedanken.

Mijn onderzoek was echter niet mogelijk geweest zonder de kunstenaars en mecenassen, die gehoor hebben gegeven aan mijn oproep om hen te mogen interviewen. Ik ontving rond de honderd reacties van kunstenaars; waarvan de meesten enkel wilden aangeven de relevantie van mijn onderzoek in te zien, mij tips gaven en mij aanmoedigde om ermee door te gaan. En waarvan een enkeling zelfs stoutmoedig informeerde of ik misschien wist waar zij een mecenas konden vinden. Zonder de hulp van de verschillende kunstroutes en kunstmarkten in Gelderland – Kunstroute Renkum; Kunstkring Noordwest-Veluwe; Kunstroute Presikhaaf; Kunstroute Lochem; Bommelse Kunstroute; Kunstroute Beuningen; Rondje Kunst Zutphen; ART Brummen; Lentse Oeverspelen en kunstmarkt; Kunstmarkt Arnhem –, de Oosterbeekse Stichting Scarabee, de Gelderse atelierbeheerder SLAK en Gemeenschap Beeldende Kunstenaars, die mijn oproep onder duizenden kunstenaars hebben verspreid, had ik deze kunstenaars nooit kunnen bereiken. Maar een klein aantal van deze kunstenaars bleek uiteindelijk aan mijn onderzoekcriteria te voldoen en ik wil hen dan ook bedanken dat zij zo gastvrij zijn geweest hun huizen en atelier voor mij open te stellen, dat zij de tijd hebben genomen mijn vragen open en eerlijk te beantwoorden en mij zodoende kostbare informatie hebben geschonken. Een dankwoord is eveneens op zijn plaats voor de mecenassen, die overigens – zoals uit deze scriptie zal blijken – liever ondersteuner en liefhebber van de kunsten genoemd willen worden. Ook zij hebben mij zeer waardevolle inzichten in de geefrelatie geschonken.

Tot slot wil ik mijn lieve vrienden en familie bedanken, die altijd interesse toonden wanneer ik het onderwerp van onze conversaties weer eens wist te draaien naar de perikelen van mecenassen en kunstenaars. Een aantal van hen heeft zelfs de moeite genomen mijn scriptie zorgvuldig door te lezen en mij hiermee te helpen de laatste puntjes op de juiste i's te plaatsen. Dank, vriendlief Maarten, vader Frans, bibliotheekkompaan Pim, vriendin uit het zuiden Dominque en vriendinneke Kim Lien.

Abstract

During the last few years, the government has provided more space for private support of arts and culture. The patron that supports the artist in his or her artistry is one way of this private support. However, the relationship between patron and artist is rarely examined scientifically. Dutch research in this field is limited to the perspective of the patron on the relationship or the relationship between benefactor and their protégés from a historic perspective. Hence, further research is necessary.

The goal of this research is to assess certain patterns that predict the success or failure of a giving-relation between the contemporary visual artist and his or her patron. These insights can be used by, for example, mediators who link artists with benefactors. Thus, the main question of this research is the following: what are the factors of success and failure in the giving-relationship between artists and patrons in the Provence Gelderland, examined from the perspective of the patron as well as the visual artist? This question will be answered by the following themes: the role of the support behaviour of the benefactor in the art world, the motivation and criteria of selection of the artist as well as the patron to start a giving-relation, the effect of the giving-relation on the production and distribution of the artwork, and finally, the motives of support of the patron and the balance between the reciprocal giving-relation between visual artist and patron. In order to answer this question, a literature research and interviews were conducted with contemporary visual artists as well as patrons. The theoretical framework – shaped by the theories of the sociologists Aafke Komter, Howard Becker en Pierre Bourdieu – were a guide line in these two aspects of the study.

This research indicates that there is a wide variety of factors of success and failure in the giving-relation that follow certain patterns. For example, it is important that both parties share the same artistic conventions, have a relatively equal position in the artistic field and that within this 'classification struggle', the patron mainly invests economic capital and the artist mainly invests cultural capital. Furthermore, it is important that the patron acknowledges the artistic autonomy of the artist and that he or she can partly identify with the – sometimes unsympathetic and risky – artistic personality. Converse, the artist needs to realise that complete autonomy is unattainable and the benefactor needs to be included in the production and distribution of the artwork. At the gift exchange, both parties need to fully acknowledge each other's identity, express gratitude and ensure that the artist does not become too dependent on the benefactor. In addition, it is necessary to reach a clear agreement to prevent distrust.

This research will provide a first glimpse into the relation between artist and patron. Future research needs to examine a greater number of participants and art forms and a better balance in gender of the interviewee, assessed from another theoretical framework in order to validate these found patterns.

Si curtatus inaequali tonsore capillos
Occurro, rides; si forte subucula pexae
Trita subset tunicae, vel si toga dissident impar,
Rides: guid? mea cum pugnat Sententia secum,
Quod petiit, spernit; repetit quod nuper omisit;
Aestuat, & Vitae disconvenit ordine toto;
Diruit, aedificat, mutat quadrata rotundis?
Insanire putas solennia me; neque rides,
Nec Medici credis, nec Curatoris egere
A Praetore dati? rerum Tutela mearum
Cum sis, & pravè sectum stomacheris ob unguem,
De te pendentis, te suspicientis, Amici

If the barber's cropped my hair unevenly and I meet you, you laugh; if perhaps I have a threadbare shirt beneath a new tunic or my toga sits lopsided, you laugh. But what when my mind fights with itself, scorns what it has been seeking, seeks again what it has just cast aside; when it ebbs and flows, and is in disarray throughout the whole patterns of life, destroys, constructs, exchanges round for square? You think my madness is normal, you don't laugh, you don't think I need a doctor or a guardian appointed by the court, do you? – even though you are the protection of my affairs and you are annoyed even at a badly cut nail of the friend who depends upon you and reveres you

Horatius (65-8 v. Chr.), die zich tot Maecenas (70-8 v. Chr.) richt in zijn *Epistulae* 1.1 91-102
(vertaald en geciteerd in Stack, 1985)

Inhoudsopgave

Inleiding
Aanleiding onderzoek 10
Status Quaestionis 11
Operationalisering 13
Onderzoeksvraag 15
Begripsdefinities 16

Theoretisch kader
Pierre Bourdieu 17
Howard Becker 21
Aafke Komter 25

Hoofdstuk 1: De rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld
1.1 Succesfactoren mecenas 29
1.2 Succesfactoren kunstenaar 32
1.3 Bedreigingen mecenas 34
1.4 Bedreigingen kunstenaar 38

Hoofdstuk 2: De selectiemotieven- en criteria van zowel beeldend kunstenaar als mecenas om een geefrelatie met elkaar aan te gaan
2.1 Succesfactoren mecenas 41
2.2 Succesfactoren kunstenaar 44
2.3 Bedreigingen mecenas 46
2.3 Bedreigingen kunstenaar 48

Hoofdstuk 3: De impact van de geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas op de productie en distributie kunstwerk
3.1 Succesfactoren mecenas 51
3.2 Succesfactoren kunstenaar 54
3.3 Bedreigingen mecenas 57
3.4 Bedreigingen kunstenaar 59

Hoofdstuk 4: De geefmotieven van de mecenas en het evenwicht in de wederzijdse geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas
4.1 Succesfactoren mecenas 62
4.2 Succesfactoren kunstenaar 66
4.3 Bedreigingen mecenas 69
4.4 Bedreigingen kunstenaar 71

Conclusie 74

Bibliografie 82

Inleiding

Aanleiding onderzoek

Mijn wens is om na het afronden van mijn master Kunstbeleid en mecenaat een adviesbureau op te richten dat zich richt op de kunst- en cultuursector. Mijn masterscriptie wilde ik om deze reden gebruiken om onderzoek te doen naar waaraan op dit moment behoefte is in de kunst en cultuursector. Mijn wens werd gespecificeerd na het lezen van het krantenartikel 'Je moet zelf kunstenaars opdracht geven' in het NRC Handelsblad afgelopen jaar, van 8 oktober (Lent, 2014). In dit artikel wordt de in de Londense kunstscène actieve kunstverzamelaar en zelfverklaard filantroop Francesca von Habsburg geïnterviewd, die een aantal interessante gegevens naar de oppervlakte brengt. Zo stelt zij dat jonge kunstenaars het tegenwoordig zeer moeilijk hebben, doordat de overheidssteun deels is weggevallen en de filantropen deze kunstenaars maar moeilijk weten te vinden. Om die reden pleit zij er dan ook voor dat kunstverzamelaars niet meer via grote galeries, op veilingen of op kunstbeurzen moeten kopen, maar rechtstreeks bij de kunstenaar door deze een opdracht te geven om een kunstwerk voor hen te vervaardigen. "Je dineert met kunstenaars, leert ze goed kennen, hoort wat ze echt willen maken maar niet kunnen omdat hun galerie het onverkoopbaar acht. Je duwt ze uit hun comfortzone. […] Je financiert, helpt plannen, zorgt voor een locatie, pakt de telefoon om je netwerk in te schakelen. Als het je eigen project is, is het zo veel leuker", aldus Von Habsburg.

Tijdens een korte zoektocht op het internet kwam ik erachter dat er behoorlijk wat adviesbureaus bestaan die kunstenaars raad geven (bijvoorbeeld cultuur-ondernemen.nl; kunstvoorkunstzaken.nl; beeldendekunstenaar.nl; kunstenbedrijf.nl; artenmarketing.nl) en mecenassen adviseren (daargeefjeom.nl). Sommigen van deze adviesbureaus richten zich specifiek op het samenbrengen van kunstenaars en kopende partijen zoals bedrijven of overheden (kunstinzicht.nl; pilootprojectenkunst.nl). Er lijkt echter geen professioneel bureau en/of online platform te bestaan waar (beeldend) kunstenaars en mecenassen elkaar kunnen ontmoeten en waar hun wensen op elkaar afgestemd worden. Wel zijn er galerieën die soms als bemiddelaar optreden tussen kunstenaars – die naast het werk in de galerie ook in opdracht schilderen – en geïnteresseerde kunstkopers. Het is echter de vraag of deze potentiële mecenassen ook daadwerkelijk over de drempel van een dergelijke galerie durven te stappen. "Er zijn voldoende welwillende particulieren, ook vermogende, die voor de cultuur gewonnen kunnen worden. Zij hebben vaak geen contacten met de kunstwereld en weinig ervaring met geven. De drempel van kunstinstellingen is hoog, het is ongebruikelijk in Nederland voor gevers om zich uit eigen beweging aan te bieden als begunstiger", zo stelt eveneens kunsthistorica Renée Steenbergen in haar boek *De Nieuwe* Mecenas (Steenbergen, 2008, p. 43). In een ander boek *Second Opinion*, waaraan Steenbergen een bijdrage heeft geleverd, luidt haar aanbeveling dan ook: "Open een bureau dat potentiële gevers helpt bij het vinden van culturele doelen" (Steenbergen, 2007, p. 139).

Mocht het inderdaad het geval zijn dat een dergelijk bureau nog niet bestaat, dan zou ik uiteindelijk zelf graag een dergelijk advies- en bemiddelingsbureau willen oprichten. Voor dit bureau zou het zeer handig zijn als er tijdens mijn masterscriptie onderzocht wordt wat kunstenaars en mecenassen samenbrengt, maar ook welke factoren ervoor kunnen zorgen dat deze relatie misloopt. Het is allereerst van belang dat de opdrachtgever/mecenas houdt van de kunstwerken van de kunstenaar die hij ondersteunt, maar daarnaast is het eveneens belangrijk dat de wensen en

verwachtingen van beide partijen aangaande de geefrelatie op een lijn liggen. Kijken zij op dezelfde manier tegen een potentiële geefrelatie aan? Mag de mecenas zich bijvoorbeeld in de kunstenaarspraktijk mengen door inhoudelijk advies te geven? Of voelen beide partijen zich er wellicht prettiger bij wanneer de mecenas enkel een financiële en/of een materiële bijdrage levert, bijvoorbeeld middels de aankoop van verf of zelfs eten voor de kunstenaar. En staat de kunstenaar ook open voor de ondersteuning van de mecenas in de vorm van 'dineren en het helpen plannen', zoals Von Habsburg aangeeft? Het is belangrijk deze, en nog veel meer, vragen te stellen. Het verleden laat ons immers zien dat mecenaatsrelaties niet zelden een ongelukkige afloop hebben (Steenbergen, 2002, pp. 95-108). Het lijkt mij dan ook verstandig om alvorens een kunstenaar en een mecenas een relatie aangaan, te onderzoeken of zij op dezelfde manier tegen deze relatie aankijken.

Het doel van mijn onderzoek is om te bestuderen of er patronen te ontdekken zijn in de kans op het slagen of falen van een geefrelatie tussen de beeldende kunstenaar en mecenas. Deze patronen kan ik na mijn onderzoek gebruiken om de verwachtingen van de potentiële geefrelatie van de beide partijen in te schatten en daaropvolgend op elkaar af te stemmen. Om dit doel te bereiken heb ik van al bestaande geefrelaties, zowel de manier waarop de beeldend kunstenaar tegen de relatie met de begunstiger aankijkt, als de manier waarop deze mecenas de relatie met de beeldende kunstenaars ervaart, bestudeerd. Wat zijn in deze relatie de succesfactoren en wat zijn de bedreigingen? Wat zijn voor beide partijen de motieven om een dergelijke relatie aan te gaan en welke bijdrage verlangen zij van elkaar? Voor dit onderzoek heb ik voor de beeldend kunstenaars gekozen, omdat er dan een tastbaar object onderdeel is van de geefrelatie tussen de kunstenaar en de mecenas, namelijk het kunstwerk. Steenbergen toont in haar onderzoek (2002) aan dat verzamelaars een zeer hechte band kunnen voelen met een kunstwerk en zich er mee kunnen identificeren. Op welke manier oefent dit invloed uit op de geefrelatie tussen de kunstenaar en de mecenas? Wat gebeurt er als de mecenas opeens niet meer houdt van het werk van de kunstenaar? Dit zijn vragen waarop ik onder andere antwoord wil gaan geven in dit onderzoek.

Nadat mijn masterscriptie is voltooid, wil ik aan de hand van de conclusie een vragenlijst opstellen, zoals bij een datingbureau. Deze is bestemd voor zowel de kunstenaar als voor de potentiële mecenas, die zich aanmelden op de website van het advies- en bemiddelingsbureau. Het is de bedoeling dat de potentiële begunstiger allereerst zijn of haar voorkeur voor het soort kunstwerken aangeeft, om vervolgens de vragenlijst in te vullen. Aan de hand van de antwoorden op deze vragen krijgt de potentiële mecenas vervolgens een lijst van kunstenaars (die al eerder deze vragenlijst hebben ingevuld) te zien die hetzelfde aankijken tegen en verwachten van een geefrelatie tussen kunstenaar en mecenas. Met al deze kunstenaars is deze mecenas dus een goede match en is de verwachting groot dat beide partijen naar tevredenheid zullen samenwerken in het tot stand brengen van een nieuw werk.

Status Quaestionis

Het onderzoek naar mecenaatsrelaties is in Nederland een redelijk nieuw onderzoeksterrein. Dit komt doordat de overheid vanaf de Tweede Wereldoorlog de rol van het particuliere initiatief grotendeels heeft overgenomen en zich pas het laatste decennia aan het terugtrekken is en meer ruimte geeft aan andere begunstigers. Hoewel internationaal gezien het onderzoek naar het mecenaat uitvoeriger is en een langere traditie heeft, neem ik dit onderzoek maar in beperkte mate mee in mijn eigen studie. Nederland is namelijk een bijzonder geval, aangezien de zogenaamde

‘geversmentaliteit’ van eind negentiende en begin twintigste eeuw nog lang niet is hersteld en het mecenaat nog vaak wordt gezien als *not don*e.

Een belangrijke onderzoeker die zich in het begin van de 21e eeuw aan de studie naar particuliere begunstigers heeft gewaagd is kunsthistorica Renée Steenbergen. In haar proefschrift over verzamelaars van moderne kunst in Nederland *Iets wat zo veel kost, is alles waard* (2002) schrijft zij onder andere over verzamelaars die direct kopen vanuit het atelier van de kunstenaar en over de vriendschappen die (veelal tijdelijk) kunnen ontstaan tussen de kunstenaars en de verzamelaars. Ook de rol van steunaankopen (het betalen van de huur van het atelier in ruil voor een kunstwerk, of het opkopen van werk wat maar niet wil verkopen om daar de kunstenaar mee te helpen) binnen deze relatie wordt besproken. Evenals de positieve of negatieve uitwerking die een ontmoeting met de kunstenaar kan hebben op de manier waarop de verzamelaar naar zijn gekochte kunstwerk kijkt. Hoewel dit onderzoek op een aantal terreinen overlap heeft met de studie die ik wil gaan verrichten, zijn er voldoende verschillen te benoemen. Zo richt Renée Steenbergen zich in dit onderzoek op verzamelaars. Een verzamelaar is echter niet hetzelfde als een mecenas. In mijn onderzoek zal ik pogen het begrip mecenas zo volledig mogelijk te definiëren. Verder richt Steenbergen zich in al haar onderzoek voornamelijk op het perspectief van de verzamelaar of de mecenas. Zij bespreekt echter zelden de manier waarop de kunstenaars tegen de relatie met hun weldoeners aankijken. In mijn onderzoek zal dit wel meegenomen worden en krijgt het gezichtspunt van de kunstenaar op de mecenaatsrelatie evenveel aandacht als de visie van de mecenas op deze.

Na haar proefschrift heeft Steenbergen een publicatie uitgebracht over het ‘nieuwe mecenaat’, genaamd *De Nieuwe Mecenas: cultuur en de terugkeer van het particuliere geld* (2008) waarin zestig particuliere gevers aan het woord komen die hebben geschonken aan kunst en cultuur. Sinds 1 juli 2014 is Steenbergen bovendien bezig om voor de Universiteit Utrecht onderzoek te doen naar het mecenaat in tijden van recessie (2008-2013), waarbij opnieuw vooral gekeken wordt naar de motieven van gevers (Zeelenberg, 2014). Reneé Steenbergen pakt haar onderzoek groots aan en ik wil er dan ook voor waken dat mijn onderzoek uiteindelijk veel overlap gaat vertonen met dit laatstgenoemde onderzoek naar geefmotieven. Omdat mijn masteronderzoek daarnaast nooit zo omvangrijk kan zijn als haar studie, lijkt het mij bovendien verstandig om voor mijn onderzoek een casestudie te doen naar de beeldend kunstenaars en mecenassen uit de provincie Gelderland. Deze keuze heeft eveneens te maken met de uitvoerbaarheid van het onderzoek, wat onder het kopje ‘operationalisering’ verder besproken zal worden.

Een andere belangrijke bron voor mijn onderzoek zal de publicatie van cultuurwetenschapper Helleke van den Braber zijn, genaamd *Geven om te krijgen. Literair mecenaat in Nederland tussen 1900 en 1940* (2002). Zoals de titel van het boek doet vermoeden, heeft Van den Braber onderzoek gedaan naar het literaire mecenaat in Nederland aan het begin van de twintigste eeuw. In dit onderzoek doet zij een aantal interessante ontdekkingen over mecenaatsrelaties, onder andere over de afwegingen die zowel kunstenaar en mecenas lijken te maken voordat zij met de andere partij in zee gaan en over welke giften er tussen beiden worden uitgewisseld. Bovendien introduceert Van den Braber de begrippen symbolisch- en materieel mecenaat, definities die mij voor dit onderzoek eveneens erg bruikbaar lijken. Het is aan mij de taak om te onderzoeken of de door haar gedane observaties over het mecenaat aan het begin van de twintigste eeuw, nog steeds van kracht zijn bij de hedendaagse mecenaatsrelaties. Daarnaast is voor mijn onderzoek Van den Brabers toepassing van de theorie van socioloog Pierre Bourdieu – over de werking van het artistieke veld – op haar onderzoeksmateriaal waardevol. Hierover meer in de bespreking van de operationalisering van dit onderzoek en in het theoretisch kader.

Verder zijn er vooral veel krantenartikelen geschreven en publicaties van lezingen uitgegeven over de nieuwe rol die de mecenas moet gaan spelen om de bezuinigingen vanuit het overheidsbeleid op te vangen. Veel van deze artikelen bevatten interviews met mecenassen. Opnieuw wordt hierbij de rol van (beeldend) kunstenaar in deze relatie veelal onderbelicht. Vooral de Nederlandse mecenassen Han Nefkens en Joop van den Ende en diens vrouw worden veelvuldig gevraagd voor interviews waarin zij mogen vertellen over hun geefmotieven, om zodoende de lezer ervan te overtuigen dat zij geen kwade bedoelingen hebben met hun gift, maar alleen iets terug willen geven aan de samenleving (Janssen, 2010; Kammer, 2010; Koelewijn, 2010; Kuijpers, 2013; Witteman, 2011). Beide mecenassen publiceren daarnaast ook over zichzelf en hun eigen mecenaat (Dijksterhuis, 2012; Nefkens, 2011; Rienstra, 2012;). Andere krantenartikelen richten zich op de aandachtspunten die de cultuursector in gedachten moet houden wanneer ze particuliere geldschieters willen aantrekken en/of behouden (Bouma, 2010; Bouma, 2012; Van den Braber, 2010; Ligtenberg, 2010; Veldhuis, 2011). Daarnaast heb ik voor mijn onderzoek eveneens artikelen geselecteerd die een portret schetsen van kunstverzamelaars die naar mijn inzien daarnaast een mecenaatsrol op zich nemen (Smallenburg, 2010; Steenbergen, 2012; Vries, 2011).

Mijn onderzoek is naast dat het voor mijn eigen bemiddelings- en adviesbureau bruikbaar is, ook relevant voor het kunstbeleid en de rol die de overheid hierin toeschrijft aan het particuliere initiatief. “Het probleem is dat er in Nederland erg weinig onderzoek wordt gedaan naar geven. Hoeveel er wordt gegeven, door wie en waarom, we hebben er maar weinig gegevens over. Dat maakt het moeilijk om beleid te maken gericht op mecenaat. Er wordt dikwijls uitgegaan van veronderstellingen die niet blijken te kloppen”, aldus Renée Steenbergen (Steenbergen, 2010).

Operationalisering

Allereerst heb ik aan de hand van een literatuuronderzoek mijn kennis over de gerealiseerde relaties tussen mecenassen en beeldende kunstenaars verrijkt. Mijn bibliografie laat zien welke titels ik hiervoor heb geraadpleegd. Zoals in de Status Quaestionis te lezen viel is er voornamelijk bronmateriaal beschikbaar over mecenassen in de vorm van krantenartikelen en publicaties van lezingen over de rol die het particuliere initiatief in de samenleving moet gaan spelen. Als aanvulling hierop heb ik de bronnen die ik als theoretisch kader ga gebruiken bestudeerd, namelijk de theorieën over geefpatronen van socioloog/antropoloog Aafke Komter, over de samenwerking van verschillende partijen in en buiten de kunstwereld van socioloog Howard Becker en over de regels van de kunst en de omgekeerde economie in de kunstwereld van socioloog Pierre Bourdieu. De reden dat ik voor deze theorieën heb gekozen is omdat deze mij een kader aanreiken om het onderzoeksmateriaal mee in te winnen.

Naast het literatuuronderzoek, heb ik er namelijk voor gekozen om interviews af te nemen met hedendaagse mecenassen en beeldend kunstenaars uit de provincie Gelderland. Hoewel het aanvankelijk het plan was om mij enkel op de kunstenaars en mecenassen in het kunstenaarsdorp Oosterbeek te richten, bleek dit uiteindelijk toch een te smal gebied te zijn om voldoende onderzoeksobjecten te vinden. Omdat uit mijn literatuuronderzoek al snel duidelijk werd dat mecenassen er vaak veel moeite mee hebben om naar buiten te treden als mecenas en het begrip mecenas bovendien een veel te groot woord vinden voor hun liefdadige bijdragen, heb ik er daarnaast voor gekozen om mijn zoektocht te richten op het vinden van kunstenaars die ondersteund worden in hun kunstenaarsschap. Mijn plan was om via deze kunstenaars uiteindelijk terecht te komen bij de in anonimiteit en bescheidenheid gehulde mecenassen, die deze kunstenaars

ondersteunen. Deze strategie bleek goed uit te pakken. Met de hulp van plaatselijke kunstroutes- en markten in Gelderland, de Gelderse atelierbeheerder SLAK en de overkoepelde organisatie van professionele kunstenaars in de provincie Gelderland – Gemeenschap Beeldende Kunstenaars – verspreidde ik een oproepbericht onder Gelderse kunstenaars. Onder de vele kunstenaar die reageerden, vond ik uiteindelijk drie kunstenaars die voldeden aan de door mij gestelde eisen – zij moesten ondersteund worden in hun kunstenaarschap, materieel dan wel symbolisch, door eenzelfde persoon die geen naaste familie is – en die er bovendien voor openstonden om mij te ontmoeten en mijn vragen te beantwoorden.

Van deze drie kunstenaar heb ik uiteindelijk maar één mecenas kunnen spreken, omdat van de andere twee kunstenaars ofwel het contact met de mecenas verbroken was en de kunstenaar om deze reden liever niet had dat ik contact met deze opnam, ofwel de mecenas door ouderdom en afstand niet goed te interviewen was. Om deze reden – en dankzij tips en reacties die de kunstenaars op mijn oproepbericht gaven – heb ik uiteindelijk toch nog twee mecenassen direct aangeschreven, die beiden bereid bleken om deel te nemen aan het onderzoek. Via hen heb ik eveneens de kunstenaars gesproken die zij ondersteunden. Alles bij elkaar genomen, heb ik vijf kunstenaars en drie mecenassen geïnterviewd. Opvallend is dat vier kunstenaars actief waren in de beeldhouwkunst, één van deze vier maakten daarnaast tekeningen. Verder was er een schilder onder de geïnterviewden. Een verklaring voor deze overdaad aan beeldhouwers kan wellicht gevonden worden in de hoge materiaalkosten van deze kunstuiting, een gegeven waar in deze scriptie aandacht aan geschonken zal worden. Een ander opmerkelijk feit is dat er onder alle geïnterviewden, maar één vrouw aanwezig is. Of dit komt doordat er simpelweg meer mecenaatsrelaties tussen mannen onderling bestaan, of doordat mannen toevalligerwijs bereidwilliger blijken te zijn om openlijk over hun geefrelatie te spreken, is onduidelijk. Wel is duidelijk dat de mecenaatsrelaties van elkaar blijken te verschillen. Twee van de relaties waarbij ik zowel de mecenas als de kunstenaar heb gesproken bleken al zeker twee decennia te bestaan. De ondersteuning die plaatsvond gebeurde in de meeste gevallen via de aankoop en/of voorfinanciering van kunstwerken, maar nam daarnaast ook andere vormen aan, zoals het voorzien van de kunstenaar in atelier- en/of woonruimte, het regelen van tentoonstellingsruimte en het schenken van de kunstwerken van de kunstenaar aan een vooraanstaand museum. Maar eveneens kreeg de ondersteuning vorm in de mate van betrokkenheid en vertrouwen in de artistieke ontwikkeling die de mecenas toonde jegens de kunstenaar.

Een keer heb ik de kunstenaar en mecenas uit dezelfde mecenaatsrelatie tegelijkertijd geïnterviewd, wat al een bijzonder onderzoeksobject was omdat de mecenas zelf eveneens een kunstenaar bleek te zijn. Zo'n interview heeft voor- en nadelen. Een mogelijk voordeel is dat het een hele andere dynamiek geeft aan het interview en kunstenaar en mecenas elkaar kunnen aanvullen of tegenspreken. Een denkbaar nadeel is dat zowel kunstenaar als mecenas zich bezwaard kunnen voelen om onverbloemd te spreken over de mindere kanten en bedreigingen van hun relatie. De vraag is echter of de andere geïnterviewden wél het gevoel hadden dat zij volledig vrijuit konden spreken. Op het moment dat het interview afgenomen werd wisten zij namelijk dat er een kans bestond dat de andere partij hun opmerkingen uiteindelijk onder ogen zou kunnen komen, omdat ik van plan ben alle deelnemers na afloop mijn scriptie – overigens zonder de in de bijlagen toegevoegde transcripten – toe te sturen. Toch viel het mij tijdens het afnemen van de interviews op dat vooral de kunstenaars zeer openlijk spraken over hun mecenaatsrelatie. De mecenassen waren daarentegen wat meer terughoudend in hun antwoorden. Omdat twee van de geïnterviewden aangaven sommige gemaakte opmerkingen niet onder naam vermeld te willen zien in de scriptie, en

omdat het mijnsinziens niet veel meerwaarde heeft om iedereen bij naam te noemen, heb ik er uiteindelijk voor gekozen de anonimiteit van alle geïnterviewden kunstenaars en mecenassen te waarborgen.

De reden dat ik voor deze kwalitatieve onderzoeksmethode heb gekozen, is omdat er naar mijn inzicht geen betere manier bestaat om antwoord te krijgen op de eerder gestelde onderzoeksvragen. Wie kunnen er immers beter aangeven wat de bedreigingen en succesfactoren in de hedendaagse mecenaatsrelatie tussen kunstenaar en mecenas zijn, dan de kunstenaar en mecenas zelf? Het afnemen van een enquête was een mogelijkheid geweest, maar omdat er voor een enquête een grote hoeveelheid kwantitatieve respons gewenst is, leek dit mij – de bescheiden houding van de mecenas in gedachte houdend – geen goede optie. Daarbij kon ik op voorhand al voorstellen dat de meest interessante informatie in de details te vinden zal zijn, en dat deze details volgens mij het beste te achterhalen zijn in een kwalitatief gesprek.

Zoals ik hierboven al aangaf, heb ik voor de theorieën van Aafke Komter, Howard Becker en Pierre gekozen, omdat zij mij een kader aanreikten voor het inwinnen van mijn onderzoeksmateriaal. Aan de hand van dit theoretisch kader heb ik namelijk mijn interviewvragen vastgesteld. Zo heb ik vragen gesteld over de reden waarom de relatie ooit begonnen is, over de vorm(en) die de ondersteuning aanneemt, over rol die het kunstwerk speelt in de onderlinge relatie, over het belang van dankbaarheid, over waarom zij denken dat de relatie wel of niet goed werkt en over wat naar hun inzicht hypothetisch gezien de reden zou kunnen zijn om de relatie te beëindigen. Het theoretische kader bracht mij tot het formuleren van deze vragen en bleek – zoals vooraf vermoed – zeer goed aan te sluiten op het ingewonnen onderzoeksmateriaal. Zo maakten sommige kunstenaars bijvoorbeeld opmerkingen over het belang van het behoud van onafhankelijkheid in hun geefrelatie tot de mecenas, een gegeven waaraan in alle drie de theorieën in meerdere of mindere mate aandacht wordt besteed. Eveneens bleken de motieven die de mecenassen – zowel in het literatuuronderzoek, als in de interviews – gaven, veel overeenkomsten te hebben met de verschillende geefpatronen- en motieven die Aafke Komter in haar theorie behandelt. De mecenassen en kunstenaars hadden daarnaast behoorlijk wat ideeën over de invloed en impact van de mecenas op het kunstwerk; ideeën die – zoals uit deze scriptie zal blijken – overeen bleken te stemmen met de theorieën van de sociologen Becker en Bourdieu over de werking van de kunstwereld.

Onderzoeksvraag

De onderzoeksresultaten zal ik in vier hoofdstukken verwerken, waarbij ik mij in ieder hoofdstuk op een ander thema focus. Ieder hoofdstuk wordt vervolgens weer in vier onderdelen opgesplitst, om op die manier de succesfactoren en bedreigingen omtrent dit thema zowel volgens de mecenas als volgens de beeldend kunstenaar te behandelen. Elk hoofdstuk zal zodoende de volgende onderdelen bespreken, namelijk ‘succesfactoren mecenas’, ‘succesfactoren kunstenaar’, ‘bedreigingen mecenas’ en ‘bedreigingen kunstenaar’. Daarnaast zal elk hoofdstuk kort ingeleid worden. Het eerste thema – en dus het eerste hoofdstuk – zal gaan over de rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld. In het tweede hoofdstuk zullen de selectiemotieven- en criteria van zowel de beeldend kunstenaar als de mecenas om een geefrelatie met elkaar aan te gaan besproken worden. Het daaropvolgende hoofdstuk – thema drie –, zal de impact van de geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas op de productie en distributie van het kunstwerk bespreken. In hoofdstuk vier, wordt dieper ingegaan op de geefmotieven van de mecenas en op het evenwicht in de

wederzijdse geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas. Tot slot wordt er in de conclusie gekeken of er inderdaad patronen te ontdekken zijn in de kans op het slagen of falen – de succesfactoren en bedreigingen – van een geefrelatie tussen de beeldend kunstenaar en diens mecenas. Mijn hoofdvraag en deelthema's luiden dan ook als volgt:

Hoofdvraag

> Wat zijn de succesfactoren en bedreigingen in de geefrelatie tussen de beeldend kunstenaars en mecenassen in de provincie Gelderland, zowel bekeken vanuit het perspectief van de mecenassen als dat van de beeldend kunstenaars?

Deelthema's

1. De rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld
2. De selectiemotieven- en criteria van zowel beeldend kunstenaar als mecenas om de geefrelatie met elkaar aan te gaan
3. De impact van de geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas op de productie en distributie van het kunstwerk
4. De geefmotieven van de mecenas en het evenwicht in de wederzijdse geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas

Begripsdefinities

Tot slot is het goed om op te merken dat in deze scriptie voor het begrip mecenas verschillende synoniemen worden gebruikt, namelijk: weldoener, beschermheer, ondersteuner, filantroop, patroon en begunstiger. In hoofdstuk 1 zal het begrip mecenas uitvoeriger gedefinieerd worden. De ondersteunde kunstenaar wordt eveneens op verschillende manieren omschreven, namelijk als protegé, beschermeling en pupil. Het begrip geefrelatie dat in de hoofdvraag en deelthema's wordt gebruikt, wordt in de lopende tekst regelmatig verwisseld met het woord mecenaatsrelatie. Beide begrippen verwijzen naar de onderlinge relatie tussen mecenas en kunstenaar. Bij het woord geefrelatie wordt er meer nadruk gelegd op de wederzijdse giftuitwisseling die er tussen kunstenaar en mecenas plaatsvindt, waarbij er bovendien niet vanzelfsprekend vanuit wordt gegaan dat de mecenas de gevende en de kunstenaar de ontvangende partij is. Hierover zal verder uitgeweid worden in de bespreking van de theorie van Aafke Komter in het theoretisch kader, maar ook in hoofdstuk 4, waarin de wederzijdse geefrelatie tussen kunstenaar en mecenas uitgebreid onder de loep genomen wordt.

Theoretisch kader

Pierre Bourdieu

Naast de theorieën van socioloog en antropoloog Aafke Komter en socioloog Howard Becker van wie ik verderop de theorieën uitvoeriger zal bespreken, pas ik de theorie van de Franse socioloog Pierre Bourdieu (1930-2002) toe, op de uitkomsten van de interviews met de beeldende kunstenaars en de mecenassen en op de bestudeerde literatuur over het mecenaat. Hiervoor zal ik de bronnen *The Field of Cultural Production, or: The Economic World Reversed* (1993) en *De regels van de kunst* (1994) raadplegen. In deze literatuur schrijft Bourdieu over de omgekeerde economie in het artistieke veld en over de wording en de structuur van het literaire, maar ook het artistieke, veld. Hieronder zal ik de kern van zijn theorie over het artistieke veld – en dan vooral de elementen die relevant zijn voor mijn onderzoek – verder uitwerken. Het is overigens goed om stil te staan bij het gegeven dat de in Bourdieu's theorie beschreven heersende dynamiek, gaat over het artistieke veld van de negentiende eeuw. Het is dan ook de vraag in hoeverre deze invloeden nog steeds van kracht zijn in de huidige kunstwereld. Een vraag die zijdelings in deze scriptie beantwoord zal worden.

Volgens Bourdieu is er door schrijvers als Flaubert en Baudelaire in de negentiende eeuw een ontwikkeling in gang gezet richting de onafhankelijkheid van het literaire veld. Los van eerdere aristocratische opdrachtgevers en het staatsmecenaat, vrij van de verplichting om bepaalde onderwerpen als inhoud te nemen van hun kunst, en dus bevrijd van externe adviezen, kon de kunst zichzelf als onderwerp nemen en zich zodoende wijden aan de 'zuivere' kunst: *l'art pour l'art* (Bourdieu, 1994, p. 102). De schrijvers en kunstenaars streefden aldus naar de autonomie van hun kunst ten opzichte van externe politieke en economische machten en schiepen aldoende een 'maatschappij in een maatschappij' waarin zij zich onverschillig toonden voor macht en eerbetoon van de 'normale', bourgeois wereld (Bourdieu, 1994, p. 77).

De nieuwe, zuivere kunstenaar die aan het einde van de negentiende eeuw ontstaat, wijdt zich fulltime, op een totale en exclusieve manier, aan het maken van zijn kunst en negeert de 'normale' economie, de markt, en daarmee de burgerlijke klant, aldus Bourdieu (1994, p. 107). Dit alles heeft tot gevolg dat er een schijnbaar anti-economisch universum ontstaat in het artistieke veld, wat voor de kunstenaar zelf niet altijd voordelig hoeft uit te pakken. Bourdieu stelt het als volgt: "[…] door zelf de nood te creëren die hun deugd maakt staan ze altijd onder de verdenking van de nood een deugd te maken" (Bourdieu, 1994, pp. 107-108). In de omgekeerde economische wereld kan een kunstenaar immers alleen symbolisch succes hebben wanneer hij – op korte termijn – economische verliezen lijdt. Andersom geldt hetzelfde, maar dan op lange termijn. Kunstwerken die direct succes hebben op de normale markt worden dan ook gezien als "gemakzuchtige liefhebberijtjes van burgerlijke kunstenaars" (Bourdieu, 1994, p. 113). Er bestaat aldus een discrepantie tussen de vraag van de bourgeois en het aanbod van de kunstenaar in het meest autonome gedeelte van het artistieke veld, waar kunstenaars voor concurrenten – en dus medeproducenten – hun kunst vervaardigen. Hier komt onder andere de christusmystiek van de gedoemde kunstenaar vandaan, aldus Bourdieu (1994, p. 108). De zuivere kunstenaar is in deze mystiek namelijk slachtoffer van het feit dat hij met zijn symbolische revolutie de tijd ver vooruit is en daarom niet op waarde wordt geschat. De markt voor zijn werk moet nog gecreëerd worden; zijn waardering ligt in de toekomst, bij de appreciatie van toekomstige generaties (Bourdieu, 1994, p. 108).

Hierbij moet opgemerkt worden dat hoewel de kunstenaars in Bourdieu's theorie streven naar de autonomie in het artistieke veld, volledige autonomie nooit volledig bereikt kan worden,

maar altijd voor een deel onderhevig is aan het veld van de macht en het veld van de klassenrelaties, oftewel de economische macht. Het artistieke veld bestaat echter wel uit een autonomer gedeelte – het dominante gedeelte van dit veld –, en een minder autonoom gedeelte – het gedomineerde gedeelte van dit veld (Bourdieu, 1994, p. 159). Daarnaast moet dit artistieke veld gezien worden als een 'veld in wording', dat door een constante classificatiestrijd voortdurend aan verandering onderhevig is (Bourdieu, 1994, p. 95). Anders dan maatschappelijke posities en functies die enkel ingenomen hoeven te worden, wordt er in het artistieke veld constant door een avant-garde gepoogd nieuwe posities te creëren die de meest dominante en dus meest geconsacreerde posities proberen te vervangen. Wanneer zij hierin slagen worden de laatstgenoemde posities – de geconsacreerde posities – weggezet als 'achterhaald' en staat er een nieuwe artistieke generatie op, die gezien wordt als 'oorspronkelijk' en die bijgevolg wint aan symbolisch kapitaal (Bourdieu, 1994, p. 153).

Deze opeenhoping van symbolisch kapitaal is waar de zuivere kunstenaars uit het meest autonome gedeelte van het artistieke veld naar streven. Dit geldt ook voor het andere gedeelte – het gedomineerde gedeelte – van het artistieke veld, dat het meest onderhevig is aan de normale wetten van het veld van de macht en daarmee de normale economie en markt. In dit gedeelte worden culturele goederen verhandeld alsof het doorsneegoederen zijn, waarbij het onmiddellijke en tijdelijke succes voorop staat (Bourdieu, 1994, p. 175). In *The Field of Cultural Production, or: The Economic World Reversed* geeft Bourdieu drama als voorbeeld van een kunstvorm die in het meest heteronome gedeelte van het artistieke veld vervaardigd wordt. De roman ligt in het midden van dit veld en de poëzie bevindt zich in het meest dominante, en dus autonome, gedeelte. Iemand met veel symbolisch kapitaal, heeft een hoog consecratieniveau. Het meeste symbolische kapitaal wordt echter verkregen wanneer een kunstenaar geconsacreerd is in het meest autonome gedeelte van het artistieke veld, waar zich het culturele kapitaal bevindt (Boudieu, 1993, p. 49).

Het zijn echter niet alleen de kunstenaars die zoveel mogelijk symbolisch kapitaal ambiëren. Hoewel het in dit artistieke veld van *l'art pour l'art* hoofdzakelijk om de scheppende kunstenaar – een hartstochtelijke, belangeloos, verheven en ruimdenkend wezen – lijkt de draaien, moet volgens Bourdieu niet vergeten worden dat de schepper eveneens geschapen wordt (Bourdieu, 1994, p.206). Er is namelijk een geheel aan sociale mechanismen dat het personage van de kunstenaar mogelijk maakt, aldus Bourdieu. Dankzij het geloof dat hier heerst in de waarde van de 'zuivere kunst' die "[…] een uitdrukking van de hoogsteigen sensibiliteit van de kunstenaar en zijn of haar oorspronkelijke conceptie" is (Bourdieu, 1994, p. 168). Dit geloof wordt geproduceerd en gereproduceerd door andere actoren die actief zijn in het artistieke veld, zoals andere kunstenaars, verzamelaars, opdrachtgevers, cliënten, critici, maar ook instituten als musea en galeries. Zij beïnvloeden allen in mindere of meerdere mate het zelfbeeld van de kunstenaar en het beeld dat men van het kunstwerk heeft (Boudieu, 1994, p. 351). De productie van het kunstwerk is zodoende niet enkel het werk van de kunstenaar, die paradoxaal genoeg wel steeds meer als blikvanger optreedt, maar zo stelt Bourdieu:

"Betrokken bij de produktie zijn alle producenten van als artistiek geclassificeerde werken, grote en kleine, beroemde en onbekende, en verder de critici, die ook onderling een veld vormen, de verzamelaars, de bemiddelaars, de conservatoren, kortom alle mensen die met kunst te maken hebben en die, doordat ze voor en van de kunst leven, verwikkeld zijn in concurrentieslagen met als inzet de definitie van de betekenis en waarde van het kunstwerk, dus de afbakening van de

kunstwereld en van de (ware) kunstenaar, en die door deze strijd gezamenlijk bijdragen aan de produktie van de waarde van kunst en de kunstenaar" (Bourdieu, 1994, p. 355)

De vraag is nu op welke manier bovenstaande theorie mijn onderzoek kan ondersteunen. Naar mijn inzien reikt de theorie de middelen aan om het artistieke veld te analyseren en om inzicht te verkrijgen in de beweegredenen van de beeldende kunstenaars en de mecenassen om de onderlinge geefrelatie aan te gaan. Vanuit Bourdieu's theorie bezien is het belangrijkste motief om een relatie aan te gaan namelijk de classificatiestrijd, oftewel het veroveren en vervaardigen van nieuwe en hogere posities in het artistieke veld. Het is goed om hierbij op te merken dat, hoewel Bourdieu hem niet opneemt in zijn theorie als een van de producenten in het artistieke veld, de mecenas wel degelijk een onderdeel van dit veld uitmaakt. Dit gegeven wordt bekrachtigd door cultuurwetenschapper Helleke van den Braber die daar, in haar studie *Geven om te krijgen: literair mecenaat in Nederland tussen 1900 en 1940,* het volgende over stelt: "Bourdieu gaat niet expliciet in op de rol die de mecenas in het literaire veld speelt, maar het is goed mogelijk zijn inzichten te extrapoleren en er vanuit te gaan dat ook mecenassen deel uitmaken van dit krachtenspel. Volgen we de inzichten van Bourdieu, dan moeten we aannemen dat ook voor hen geldt dat het vestigen en behouden van hun positie als hun voornaamste doel moet worden gezien"(Van den Braber, 2002, p. 33).

Bovenstaande in gedachte houdend, kan de theorie zodoende een mogelijke verklaring geven waarom een bepaalde mecenas er bijvoorbeeld voor kiest om een jonge en beginnende kunstenaar te ondersteunen die nog nauwelijks geconsacreerd is, om met de termen van Bourdieu te spreken. Dit lijkt in eerste instantie wellicht een onlogische keuze. Het draagt immers het risico met zich mee dat deze kunstenaar, die de mecenas aanziet voor een 'gedoemde' kunstenaar, in werkelijkheid wellicht een 'mislukte' kunstenaar is, waar ook op de lange termijn geen eer aan te behalen valt. Hier staat echter tegenover dat dit waagstuk ook veel kansen biedt voor de mecenas. Mocht de kunstenaar uiteindelijk namelijk toch doorbreken en naam maken, dan levert dit veel voordelen op voor zijn beschermer. De weldoener kan namelijk gezien worden als de 'ontdekker' van deze kunstenaar, die klaarblijkelijk de kwaliteiten van beginnende kunstenaars kan ontwaren op het moment dat niemand anders dat nog heeft gedaan. Zodoende kan hij of zij eveneens gezien worden als een 'ziener', iemand die ogenschijnlijk zoveel verstand heeft van het artistieke veld, dat hij of zij kan voorspellen welke nieuwe culturele en artistieke ontwikkelingen belangrijk zijn in het artistieke veld en welke kunstenaars op deze avant-gardistische trend inspelen (Bourdieu, 1994, p. 207). Dit alles komt het culturele en symbolische kapitaal van de mecenas ten goede, waardoor hij of zij meer aanzien krijgt in het artistieke veld, wat er vervolgens weer toe kan leiden dat meer kunstenaars door hem of haar ondersteund willen worden.

De theorie van Bourdieu kan daarnaast eveneens inzicht verschaffen in de mogelijke afwegingen die de beeldend kunstenaars voor zichzelf maken voordat zij zich door een weldoener laten ondersteunen. Zoals eerder besproken willen de spelers in het artistieke veld zoveel mogelijk onafhankelijk zijn van de externe velden, namelijk 'de veld van de macht' en het 'economische veld'. Om zijn autonomie te waarborgen was het juist voor de negentiende-eeuwse kunstenaar dan ook van belang dat hij zich bevrijdde van het juk van zijn eerdere opdrachtgevers, waaronder mecenassen, maar ook van de normale markt waar de klandizie werd gevormd door de bourgeois en het gewone volk. In de negentiende eeuw was het zodoende aan de kunstenaar om de afweging te maken voor welk kwaad hij of zij koos. Wilde een zuivere kunstenaar namelijk de autonomie zo volledig mogelijk behouden, dan hield dit in dat hij of zij zeer waarschijnlijk honger zou lijden, omdat

de verkoop van het werk het aanzien en de autonomie van het kunstwerk aantastte. De andere mogelijkheid, om het kunstwerk toegankelijker te maken voor een groter publiek en een bredere klantenkring dan alleen de andere avant-gardistische producenten – oftwel om het 'aanbod' beter aan te laten sluiten bij de 'vraag' –, was in de negentiende eeuw evenwel geen aantrekkelijk alternatief. Het nadeel van deze optie is namelijk dat het ten koste gaat van de autonomie van de kunstenaar en het kunstwerk. Omdat het kunstwerk begrijpelijker moet zijn voor een grotere groep mensen, kan dit immers tot gevolg hebben dat het werk als minder vooruitstrevend wordt gezien, aldus Bourdieu (Bourdieu, 1994, p. 196). De afwegingen tussen armoede en artistiek aanzien die de huidige kunstenaars moeten maken, lijken, zoals verderop in deze scriptie zal blijken, minder rigoureus van aard te zijn. Toch kan vanuit dit oogpunt bezien het eveneens voor de hedendaagse kunstenaar een uitwijkmogelijkheid zijn om een weldoener aan te trekken. Deze weldoener kan er in het meest gunstigste geval namelijk voor zorgen dat – ondanks dat het werk van de kunstenaar bij het grote publiek niet in de smaak valt – de kunstenaar nog steeds avant-gardistische kunst kan maken en inhoudelijk gezien dus geen concessies hoeft te doen. Om de autonomie en dus het aanzien van de kunstenaar niet aan te tasten is het echter wel van belang dat de mecenas over de juiste hoeveelheid kapitaal beschikt. Voor een ondersteuningsrelatie is een grote hoeveelheid economisch kapitaal interessant, maar dit moet dan wel gecombineerd worden met voldoende culturele competentie (Van den Braber, 2002, p. 45). Wanneer de mecenas over weinig cultureel en symbolisch kapitaal beschikt, dan kan dit de reputatie van de kunstenaar en het kunstwerk schaden, omdat het economische veld dan teveel invloed uitoefent op de gift en daarmee de autonomie van het artistieke veld wordt geschonden.

De ondersteuning van de weldoener hoeft bovendien niet alleen materieel – en dus financieel – van aard te zijn, maar kan ook symbolische vormen aannemen. Zodoende kan ook de mecenas een bijdrage leveren aan de symbolische totstandkoming van het kunstwerk, zoals de andere medeproducenten van het kunstwerk; zoals de critici, verzamelaars, cliënten en opdrachtgevers. Hierbij kan gedacht worden aan het inzetten van het (artistieke) netwerk van de mecenas, zodat de kunstenaar meer bekendheid genereert en in contact wordt gebracht met mensen en instituten die kunnen bijdragen aan het vestigen van de naam van de kunstenaar. Het introduceren van de kunstenaars bij een galerie, of bij andere mecenassen en/of opdrachtgevers kan dan ook gezien worden als een vorm van symbolisch mecenaat, evenals het aanmoedigen van de kunstenaar om diens werk voort te zetten in onzekere tijden, het geven van artistiek advies en het delen van kennis. Deze vorm van ondersteuning kan echter alleen geboden worden wanneer de mecenas over (bijna) evenveel of zelfs meer cultureel en/of symbolisch kapitaal beschikt, als de kunstenaar. De kunstenaar en de mecenas werken aldus samen in de strijd om zoveel mogelijk consecratiekapitaal te verkrijgen en zodoende in steeds exclusievere kringen en zeldzamere en uitgelezene plekken te verkeren binnenin het artistieke veld. "[…] met bijvoorbeeld, in het geval van de schilder, groepsexposities, eenmansexposities, prestigieuze collecties, musea […]", aldus Bourdieu (1994, p. 207). Het consecratiekapitaal heeft de mogelijkheid om "objecten of personen te wijden en een bepaalde waarde te geven, en om zich de winsten van die operatie toe te eigenen", zo stelt de socioloog (Bourdieu, 1994, pp. 182-183). Zodoende kan het voor beide partijen aantrekkelijk zijn om zich aan elkaar te verbinden en op elkaars kapitaal mee te liften.

Tot slot hoop ik de theorie van Bourdieu eveneens te kunnen inzetten om de aantrekkingskracht van de kunstenaar en het kunstwerk op de mecenas nader te verklaren en zodoende een mogelijk antwoord te geven op de vraag waarom de mecenas er überhaupt voor kiest om een kunstenaar te ondersteunen, oftewel wat het motief is van de mecenas om een dergelijke

geefrelatie aan te gaan. In de omgekeerde wereld van het artistieke universum dienen de regels van de kunst – de regels van het spel – gevolgd te worden (Bourdieu, 1994, p. 209). Zoals eerder vermeldt is een van de belangrijkste regels, dat de kunstenaar de eerder opgelegde externe verplichtingen en dwang verwerpt. Dit heeft tot gevolg dat de kunst alleen nog maar over de kunst zelf gaat, anders geformuleerd, om de kunstenaar zelf. Om diens werkwijze en de vorm en stijl waarin hij werkt. Oftewel, de vorm heeft de primaat over de functie van het werk, en de zienswijze van de kunstenaar staat voorop bij de totstandkoming van deze vorm (Bourdieu, 1994, pp. 359-360). Deze artistieke zelfschepping van de kunstenaar via zijn kunst, zou echter niet mogelijk zijn zonder het artistieke veld dat hem erkent en autoriseert (Bourdieu, 1994, p. 208). Het nieuwe geloof waarin alle blikken gericht zijn op de ogenschijnlijke enige producent van het kunstwerk, namelijk de kunstenaar, zou niet denkbaar zijn zonder de gelovigen die aan zijn kunstscheppende handelingen waarde en betekenis geven.

Dit doen zij echter niet zonder eigenbelang, aldus Bourdieu. Zij lijken zich namelijk wel degelijk bewust te zijn van hun macht om de rebelerende en heroïsche kunstenaar te wijden als bekend en erkend kunstenaar (Bourdieu, 1994, p. 207). Zij zijn zodoende allen afhankelijk van dit kunstenaarspersonage met zijn hoge sensibiliteit, oorspronkelijke karakter en diens vermogen tot transsubstantiatie (Bourdieu, 1994, p.168). Zonder kunstenaar zou hun 'wijdingsvermogen' immers nergens meer toe dienen en daarom doen zij er alles aan om het beeld van gedoemde kunstenaar in leven te houden. Op deze manier behouden zij de autoriteit om het kunstwerk mede te produceren. Of zoals Bourdieu het stelt: "[…] een kunstwerk wordt niet tweemaal gemaakt, maar honderdmaal, duizendmaal, door iedereen die zich ervoor interesseert, iedereen die er materieel of symbolisch baat bij heeft het te interpreteren, te classificeren, te ontcijferen, te commentariëren, te reproduceren, te bekritiseren, te bestrijden, te kennen of te bezitten" (Bourdieu, 1994, p. 211). De reden waarom zij zo graag invloed willen uitoefenen op de productie van het kunstwerk, is opnieuw het verwerven van zoveel mogelijk cultureel en symbolisch kapitaal waarmee zij voorts hun kansen proberen te vergroten in de strijd om het creëren en bemachtigen van nieuwe posities in het artistieke veld. De mecenassen zelf zullen dit echter niet – zoals eveneens uit deze scriptie zal blijken – openlijk toegeven. Hun achterliggende motieven om een relatie met een bepaalde kunstenaar aan te gaan zijn vaak verhuld en in de meeste gevallen lijken zij zich zelf bovendien niet eens bewust te zijn van deze heimelijke beweegredenen. In hoofdstuk 1 zal verder ingegaan worden op dit gegeven, waarbij tevens duidelijk zal worden dat het maskeren van deze motieven in het belang van de mecenas is.

Howard Becker

Socioloog Howard Becker is eveneens van mening dat de kunstenaar niet de enige producent is van het kunstwerk. In zijn boek *Art Worlds* (2008) schrijft hij dat al het artistieke werk, net als alle menselijke activiteiten, een gezamenlijke activiteit impliceert van een groot aantal mensen. Dankzij hun samenwerking komt het kunstwerk dat wij uiteindelijk zien tot wording en blijft het voortbestaan. Met zijn theorie wil Becker de complexe coöperatieve netwerken, door welke kunst mogelijk, inzichtelijk en begrijpelijk wordt gemaakt, benoemen (Becker, 2008, p. 1). Hij benadrukt hierbij dat als één iemand die betrokken is in het netwerk van de totstandkoming van het kunstwerk ervoor kiest om zijn werk niet te doen of het werk anders uit te voeren, dit ervoor zorgt dat het uiteindelijke kunstwerk zich op een andere manier voortdoet. Een kleine verandering in de productie zorgt ervoor dat de schepping van het werk wordt aangetast en dat er uiteindelijk een ander werk

voortgebracht wordt, aldus Becker (Becker, 2008, p. 5). De invloed van, op het eerste oog willekeurige, factoren moeten aldus niet onderschat worden.

Vanuit deze overtuiging bekeken stelt Becker dan ook dat schilders afhankelijk zijn van de fabrikanten van hun materiaal – als verf en canvasdoeken –, van critici en esthetici voor de grondbeginselen van wat zij doen. Ze zijn verder afhankelijk van de staat, voor de subsidiering van hun werk; bijvoorbeeld door het opstellen van voordelige belastingswetten die ervoor kunnen zorgen dat verzamelaars overgehaald worden om hun werk te kopen en deze open te stellen voor publiek. Hierbij moet opgemerkt worden dat Becker hoofdzakelijk schrijft over de Amerikaanse gang van zaken, waar de kunst- en cultuursector nauwelijks gesubsidieerd worden door de overheid. Met de terugtrekkende beweging van de Nederlandse overheid als ondersteuner van de kunst en cultuur, lijkt Nederland het Amerikaanse model van meer privaat ondersteuning echter wel steeds meer na te streven. De kunstenaars zijn tevens afhankelijk van het publiek dat – emotioneel – op hun werk reageert, maar ook van andere kunstenaars uit het heden en het verleden, die de tradities creëer(d)en die het behang vormen waartegen hun werk zin krijgt (Becker, 2008, p. 13). Kunstenaars zijn dus een stuk minder autonoom dan ze zelf impliceren. De kunstenaar wordt in de kunstwereld gezien als iemand die op een bepaalde manier begaafd is, aldus Becker, wat hem in de gelegenheid stelt om uit te voeren, wat door iemand die niet begaafd is alleen op een slechte manier of zelfs helemaal niet uitgevoerd kan worden (Becker, 2008, p. 14). In het meest uiterste geval kan dit geloof in de romantische mythe van de kunstenaar zelfs tot de overtuiging leiden, dat zij als begaafde mensen niet onderworpen mogen worden aan de beperkingen die de samenleving oplegt aan 'gewone' mensen. In ruil voor hun kunstwerken van uniek karakter en onschatbare waarden, moet toegestaan worden dat deze geniale kunstenaars de regels van decorum, eigendom en gezond verstand, die op alle normale mensen van toepassing zijn, aan hun laars lappen, aldus Howard Becker (Becker, 2008, pp. 14-15). Men is er dan ook van overtuigd dat om daadwerkelijk iets 'artistieks' te produceren het nodig is om de speciale gaven en gevoeligheid van een kunstenaar te bezitten. Deze speciale eigenschappen van de kunstenaar worden dientengevolge dan ook gezien als het kernkarakter van een kunstwerk, dat noodzakelijk is om een kunstwerk te kunnen onderscheiden van een industrieel, ambachtelijk of natuurlijk product, aldus Becker. Vanuit deze geloofsovertuiging gedacht lijken de overige, niet artistieke, activiteiten dan ook van minder belang voor het uiteindelijke kunstwerk. De ambachtelijke vaardigheden en het zakelijke inzicht die eveneens nodig zijn om het kunstwerk tot stand te kunnen laten komen, worden afgedaan als activiteiten van ondersteunend personeel, waarbij de titel van 'kunstenaar' bewaard wordt voor diegenen die de artistieke begaafde kernactiviteiten verrichten (Becker, 2008, pp. 16-17).

Zoals ik aan het begin al schreef, is Becker het met deze overtuiging niet eens. Hij beweert daarentegen het volgende: "Works of art […] are not the products of individual makers, 'artists' who possess a rare and special gift. They are, rather, joint products of all the people who cooperate via an art world's characteristic conventions to bring works like that into existence. Artists are some subgroup of the world's participant who, by common agreement, possess a special gift, therefore make a unique and indispensable contribution to the work, and thereby make it art" (Becker, 2008, p. 35). De kunstenaar beschikt, aldus Becker, daarom enkel over zijn uitzonderlijke positie, dankzij de conventies en de onderlinge overeenstemming in de kunstwereld die hem deze gelegenheid bieden.

Daarnaast beweert de kunstsocioloog – overigens opnieuw in overeenstemming met de andere socioloog Pierre Bourdieu – dat hoe graag de kunstenaars en de kunstwereld zich ook willen onderscheiden van de externe werelden, zij met deze werelden juist intieme en omvangrijke relaties aangaan. Met en in deze andere werelden delen ze immers goederen, werven ze personeel,

adopteren ze ideeën die daar hun oorspong vonden. Bovendien concurreren ze met deze buitenwerelden om publiek en financiële ondersteuning. Een sociologische analyse van de kunstwereld moet er volgens Becker dan ook rekening mee houden dat – hoewel iedereen die betrokken is bij de verschillende werelden (kunst, commercie, ambacht, volkskunst) de distinctie tussen dezen begrijpt en respecteert – deze werelden lang niet zo gescheiden zijn van elkaar (Becker, 2008, p. 36).

Het valt op dat er veel raakvlakken zijn tussen de theorie over het artistieke veld van Bourdieu en de theorie van Becker over de werelden van de kunst. Beiden zijn ervan overtuigd dat er in de kunstwereld, oftewel het artistieke veld, andere regels gelden, dan in de 'normale' wereld. En beiden sociologen zijn van mening dat deze regels op onterechte aannames berusten, namelijk dat de kunstwereld een geïsoleerde wereld is – autonoom van invloeden van buitenaf –, waarin de kunstenaar als de enige schepper van het kunstwerk wordt gezien. Hoewel het tegendeel het geval is, wordt dit door het brede scala aan medeproducenten vanuit eigenbelang ontkent. Het in stand houden van deze mythe zorgt immer voor het voortbestaan van de kunstwereld en zorgt ervoor dat zij hun positie in deze kunnen behouden. "Their mutual appreciation of the conventions they share, and the support they mutually afford one another, convince them that way they are doing is worth doing. If they act under the definition of 'art', their interaction convinces them that what they produce are valid works of art", aldus Howard Becker (Becker, 2008, p. 39).

De reden dat ik toch de theorie van Becker, in aanvulling op die van Bourdieu, heb toegevoegd aan mijn theoretisch kader, is omdat hij – anders dan Bourdieu – zich hoofdzakelijk richt op het belang van het coöpereren in de kunstwereld, terwijl Bourdieu er vanuit gaat dat de strijd om de beste posities de voornaamste beweegreden is van de 'spelers' in het artistieke veld. Becker is daarnaast ook interessant omdat hij, opnieuw anders dan Bourdieu, wél expliciet schrijft over de rol die de mecenas speelt in de kunstwereld. Volgens hem kunnen de meeste kunstenaars niet rondkomen van de verkoop van hun werk en kunnen zij bijgevolg de productie van nieuw werk niet bekostigen van de eerdere vervaardigde kunstwerken (Becker, 2008, p. 93). Om deze reden moet de kunstenaar op een andere manier aan financiën zien te geraken. De meest voordelige manier is dat de kunstenaar de productie van zijn eigen werk bekostigt, bijvoorbeeld dankzij een groot bedrag dan hij heeft geërfd. Deze vorm van zelfondersteuning zorgt ervoor dat de kunstenaar vrij is van de eventuele eisen van andere financiers (Becker, 2008, p. 96). Hierbij moet opgemerkt worden dat deze vorm van onafhankelijkheid niet volledig is. Wanneer de kunstenaar bekendheid wil genereren en dus publiek wil bereiken, is hij of zij namelijk afhankelijk van distributiekanalen, zoals kunsthandelaren, critici, musea, galeries etc. Bijgevolg zal de kunstenaar zijn werk in de meeste gevallen dan ook aanpassen aan de eisen van dit distributiesysteem (Becker, 2008, p. 94). Verder kan de kunstenaar er ook voor kiezen om zijn kunstenaarschap te bekostigen door er een andere baan – een 'echte' baan – bij te nemen voor overdag. Volgens Becker wordt het maken van kunst in dit geval een gedwongen nachtelijke activiteit. Hoewel de kunstenaar in dit geval in de productie van zijn werk inderdaad onafhankelijk is van de wensen van andere partijen zoals de overheid, de mecenas en de kunsthandelaar, hoeft dit geen garantie te zijn voor meer autonoom werk. Volgens Becker klagen kunstenaars vaak over deze banen die hun artistieke werk zouden moeten ondersteunen. De bijbaan zorgt er namelijk voor dat de kunstenaar minder tijd over heeft voor het maken van serieuze kunst en in sommige gevallen interfereert de bijbaan met het maken van kunst. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer een kunstenaar ervoor kiest om voor zijn overdag-baan eveneens actief te zijn in de kunstsector, maar dan niet als artiest. Hierbij kan, aldus Becker, gedacht worden aan fotografen die

overdag commercieel werk doen en die het idee hebben dat dit een negatieve invloed heeft op het maken van origineel artistiek werk (Becker, 2008, p. 96).

Een andere mogelijkheid om het kunstenaarschap financieel mogelijk te maken is een mecenas. Deze patroon wordt door Howard Becker beschreven als een persoon die een kunstenaar volledig ondersteunt voor een bepaalde periode, waarin de kunstenaar wordt geacht in opdracht specifieke werken, of een bepaalde hoeveelheid werken, te produceren. Deze mensen die het zich kunnen veroorloven om een kunstenaar te ondersteunen, zijn volgens Becker afkomstig uit de welvarende klassen van de maatschappij. Zij hebben immers de vrije tijd om een substantiële hoeveelheid kennis te vergaren over de gecompliceerde conventies die de producties van de kunst beheersen en kunnen vanuit deze kennis gedetailleerde controle uitoefenen op de werken van welke zij het verlangen hebben de productie te ondersteunen (Becker, 2008, p. 99). Naast het geven van voorbeelden van mecenaatsvormen uit de middeleeuwen en de renaissance, stipt Becker aan dat rijke mensen nog steeds opdrachten aan kunstenaars geven om werk te vervaardigen voor hun eigen kunstcollecties of als gift aan maatschappelijke en/of religieuze organisaties (Becker, 2008, p. 100). In sommige gevallen wordt er echter ook een salaris aan de kunstenaar verzonden, " […] with no strings attached" (Becker, 2008, p. 100). Becker bemerkt bovendien dat er aan dit patronagesysteem zowel positieve als negatieve aspecten kleven. Een kunstenaar die ondersteund wordt door een mecenas hoeft namelijk alleen deze mecenas tevreden te stellen. Of dit gegeven positief of negatief uitpakt, hangt af van de verwachtingen en de wensen van deze 'weldoener'. Laten zij hun smaak en zienswijze op artistiek gebied afhangen van de meningen van anderen, dan is het de vraag hoe vrij de kunstenaar gelaten wordt in het maken van de kunst en of hij niet wordt geacht teveel bezig te zijn met het tevreden stellen van al deze mensen. Dit brengt bovendien het risico met zich, dat wanneer maar genoeg mensen in de kunstwereld denken dat het werk van de kunstenaar het niet waard is om ondersteund te worden, de patroon zich gedwongen kan voel aan deze zienswijze toe te geven en het toezenden van cheques stop te zetten. Dit hoeft evenwel niet onvermijdelijk te zijn, aldus Becker. Er bestaan namelijk ook koppige mecenassen. Mecenassen met een sterke eigen mening die de publieke kritiek negeren en die ervoor kiezen om zeer innovatief en onpopulair werk te financieren. Een beschermheer (of vrouw) met een dergelijke zienswijze kan een interessante en aantrekkelijke manier zijn voor de kunstenaar om de productie van diens werk mogelijk te maken (Becker, 2008, p. 100).

De impact van de mecenas op de kunstwereld mag volgens Becker dan ook niet onderschat worden. Omdat zij op politiek, financieel en sociaal gebied meestal invloedrijk zijn, hebben zij in sommige gevallen de macht om mogelijkheden te creëren om de kunstwerken die in hun opdracht vervaardigd zijn tentoon te stellen. Zodoende bepalen zij gedeeltelijk de smaak van anderen, de bezoekers van de tentoonstelling. Dit heeft weer tot gevolg dat hetgeen de mecenassen hebben geleerd te waarderen en op prijs te stellen in de beeldende kunst – oftewel de smaak van de welvarende, machtige en geschoolde mensen –, een belangrijke invloed heeft op wat zij de kunstenaars willen laten vervaardigen (Becker, 2008, p. 100). Deze invloed is duidelijk terug te zien in de geschiedenis van de kunsten. Diegenen die opdracht gaven ter verfraaiing van de kerken had hiermee vaak tot doel zichzelf en de groepen die zij vertegenwoordigden te verheerlijken. De invloed van de mecenas op de uitvoering van het werk was dan ook groot. Vaak speelden zij een actieve rol in de organisatie en de vervaardiging van het werk; ze deden suggesties voor mogelijke onderwerpen, thema's en details, met als doel politieke en familiaire conventies uit te dragen en voort te zetten (Becker, 2008, pp. 101-102). Vanaf het moment dat ook zakenlieden de rol van mecenas op zich gingen nemen is duidelijk waarneembaar welke invloed zij op de artistieke wereld

uitoefenden, aldus Becker. Aangezien zij niet over de benodigde educatie beschikten om mythologische en religieuze thema's in schilderijen te waarderen, is er met hun intrede in de kunstwereld een verandering te zien in de onderwerpen die kunstenaars kiezen voor hun schilderingen. De invloed van deze '*Nouveau Riche'* mecenas die aan het einde van de negentiende eeuw opstond, kan zodoende gezien worden als een van de redenen dat de kunstenaars het alledaagse leven, de realiteit, als onderwerp namen van hun schilderkunst (Becker, 2008, p. 102).

Zodoende mag volgens Becker dan ook gesteld worden dat het patronagesysteem een directe connectie maakt tussen wat de mecenas wil en begrijpt, en wat de kunstenaar wil. "Patrons pay, and they dictate – not every note or brush stroke, but the broad outlines and the matters that concern them. They choose artist who provide what they want", aldus Becker (Becker, 2008, p. 103). Een patronaatsrelatie is dan ook succesvol, zo stelt Becker, wanneer de kunstenaars en de patronen bepaalde overtuigingen en artistieke gedachtes delen, zodat ze kunnen samenwerken aan de totstandkoming en uiting ervan, via de productie van de kunst. In deze relatie zijn het de mecenassen die zorg dragen voor ondersteuning van het kunstwerk en er richting aan geven. De kunstenaars zijn verantwoordelijk voor de creativiteit en het uitvoeren van het werk (Becker, 2008, p. 103). Het is interessant dat Becker bovendien een verklaring geeft waarom het voor de mecenas aantrekkelijk kan zijn om een innovatieve kunstenaar te ondersteunen. Een kunstenaar die werk maakt dat niet overeenstemt met de algemene smaak van de welvarenden, geschoolden en machtigen van de maatschappij en waarvan de ondersteuning de sociale – maatschappelijke – positie van de mecenas dan ook niet ten positieve beïnvloedt. Het geeft de mecenas namelijk toegang tot de geheimzinnige en gesloten wereld van de hedendaagse kunst en daarnaast wordt hem hiermee de gelegenheid geboden een mee te doen in de kunstwereld en wellicht zelfs een positie te bekleden in deze – ogenschijnlijke – van de normale wereld onafhankelijke wereld. Een wereld die afhankelijk is van de gedeelde smaak van de kunstbeoefenaars. Door hun gecultiveerde kennis over de geheimen van de kunst tentoon te spreiden, kunnen mecenassen een positie in de kunstwereld innemen (Becker, 2008, p. 103). Het zijn dan ook deze weldoeners, diegenen die over de benodigde kennis van de kunstwereld beschikken, die de kunstenaars vaak accepteren als partner in de kunstproductie. Andersom zien de kunstenaars een patroon als een beperkende invloed op hun werk en als incapabel om bepaalde keuzes te maken en eisen te stellen, wanneer hij onvoldoende is ingelicht over de artistieke conventies die op dat moment in dat gedeelte van de kunstwereld heersen (Becker, 2008, p. 106).

Aafke Komter

Naast de theorieën van de sociologen Pierre Bourdieu en Howard Becker, wil ik graag de theorie over geefpatronen van socioloog en antropoloog Aafke Komter toepassen op de uitkomsten van de interviews en het literatuuronderzoek. Zij schrijft in haar publicaties *Het geschenk: over de verschillende betekenissen van het geven* (1997), *Solidariteit en de gift: sociale banden en sociale uitsluiting* (2003) en *Social solidarity and the gift* (2005), ondermeer over de verschillende geefmotieven van waaruit mensen kunnen schenken, maar ook over het belang van de wederkerigheid en dankbaarheid in de geefrelatie tussen gever en ontvanger. Daarnaast stelt Komter dat het identiteitsaspect een belangrijke rol speelt in de uitwisseling van geschenken. Hieronder zal ik haar theorie uitvoeriger bespreken, om vervolgens duidelijk te maken op welke manier ik haar geeftheorie wil inzetten in mijn onderzoek.

Een belangrijk gegeven dat in de teksten van Komter naar voren komt is dat giften geen normale objecten zijn. Eerder moeten zij gezien worden als transacties en sociale relaties. Ondersteunt door de theorie van socioloog Goffmann stelt de antropologe dat giften gezien moeten worden als 'tie signs', die in symbolische vorm aan de ontvanger uitdrukken van wat de gever van het geschenk voor de ander voelt en van welke relatie hij of zij voor ogen heeft met de ander (Komter, 2003, p. 51). Een 'goede' en 'oprechte' gift kan zodoende gezien worden als een eerbetoon aan de ontvanger en aan de relatie tussen beiden (Komter, 2003, p. 53). Het schenken van een gift kan dan ook ingezet worden om aan de ander duidelijk te maken dat je een sociale relatie met diegene aan wilt gaan. Wanneer deze sociale verbinding is gelegd, kan deze vervolgens bevestigd en in stand gehouden worden door een voortdurende geschenkuitwisseling. Deze geschenkuitwisseling kan om deze reden gezien worden als een 'spel van identiteiten', omdat een gift zowel de identiteit van de ontvanger als van de gever kan onthullen, bevestigen en ontkennen. Giften geven en ontlenen namelijk betekenis aan relaties. Daarom zijn "Dingen […] zowel de spiegel als de weerspiegeling van relaties" (Komter, 2003, p. 41), aldus Aafke Komter, in navolging van socioloog Cooley, die een gift overigens als een 'looking-glass-self' omschreef (Komter, 2005, p.44). Het identiteitsaspect dat aan giften verbonden is, komt onder andere tot uiting in het gegeven dat persoonlijke geschenken, die dus extra identiteitsonthullend zijn – en iets zeggen over de smaak, voorkeur en persoonlijkheid van de gever –, vaak op hogere waarde worden geschat dan financieel kostbare, maar onpersoonlijke, giften (Komter, 2003, p. 53). Het is echter wel zo, dat de weigering van een gift hierdoor bijzonder pijnlijk kan zijn voor de gever. Het geeft aan dat hij of zij de situatie en de relatie verkeerd heeft ingeschat en kan bovendien betekenen dat zijn identiteit wordt afgewezen door de weigerende partij. Dit kan gebeuren wanneer de gever via zijn gift teveel zijn eigen identiteit geprojecteert heeft op de identiteit van de ontvanger, waardoor het geschenk vooral de aandacht op de gever richt, in plaats van de ontvanger te eren. Eveneens kan het gebeuren dat de ontvanger zich niet herkent in de aan het geschenk verbonden identiteitsaspecten of kan het voorkomen dat de gever deze aangesproken aspecten simpelweg niet waardeert (Komter, 1997, pp. 130-131).

Zoals hierboven aangegeven, schrijft Komter naast de relatie tussen identiteit en de gift eveneens over geefpatronen en geefmotivaties. De geefpatronen neemt ze over van sociaal-psycholoog Susan Fiske, die vier modellen van sociale relaties heeft uitgewerkt, namelijk die van 'zorg en solidariteit', 'autoriteit, macht en status', 'voor wat hoort wat' en 'marktmodel, overweging kosten en baten' (Komter, 1997, p. 131). Deze vier patronen hebben veel overeenkomsten met, maar zijn onvollediger dan Komters psychologische geefmotieven, te weten 'positief gevoel', 'onzekerheid', 'macht en prestige', 'wederkerigheid en gelijkheid', 'eigenbelang' en 'vijandigheid, haat en minachting'. Hieronder zal ik de verschillende patronen en motieven tezamen bespreken (Komter, 2003, pp. 55-56).

Allereerst het sociale patroon 'zorg en solidariteit' die gedeeltelijk verband houdt met de psychologische motivatie 'positief gevoel'. Bij 'zorg en solidariteit' wordt er gegeven vanuit de behoefte van de ander, van diens behoefte om te krijgen. Het groepsgevoel is hierbij een dominante motivatie, het verbonden voelen met anderen. Men wil zich kunnen identificeren met een bepaalde gemeenschap en daarom staat gelijkwaardigheid in de omgang met deze voorop. Hoewel deze beweeggrond om te handelen meestal voorkomt onder familie, vrienden en naaste verwanten, kan liefdadigheid hier eveneens uit voortkomen (Komter, 1997, p. 131). Een mecenas die zorg draagt voor het welzijn van een kunstenaar zou bijvoorbeeld onder dit sociale patroon kunnen vallen. Het geven lijkt hier dan ook voorop te staan, boven het ontvangen van een tegengift die ogenschijnlijk van ondergeschikt belang lijkt. Dit alles valt samen met het psychologische geefmotief 'postief

gevoel', dat eveneens erg gericht is op de ander en altruïstisch van aard is. Binnen dit motief zorgt iemand voor een ander, omdat hij of zij zich daartoe moreel verplicht voelt. Hij of zij geeft omdat de ander daar behoefte aan heeft. "[…] one gives because the other needs it, without expecting any return in the first place. […] 'I am an human being, so I have to help a fellow human. That's how it is'", aldus Aafke Komter (Komter, 2005, p. 46). Hoewel iemand die vanuit dit motief geeft dit doet zonder na te denken over een mogelijke tegengift, wordt er echter nooit honderd procent altruïstisch gegeven. Met het geven aan 'een goed doel' wordt immers ons eigen geweten verlicht, zo stelt Komter (Komter, 2005, p. 46).

Het tweede sociale patroon van Fiske is 'autoriteit, macht en status' dat deels overeenstemt met de geefmotief 'macht en prestige'. Anders dan het eerste patroon, is bij dit patroon juist de ongelijkheid en asymmetrie kenmerkend. Hier worden waardevolle objecten gegeven, die bovendien openlijk worden tentoongespreid. Iemand geeft om zijn eigen – hoge – autoriteitspositie te benadrukken, te behouden en/of omhoog te klimmen op de sociale ladder. Bijzondere en interessante geschenken worden gegeven aan diegene die boven je staan, om daarbij in het gevlei te komen. Maar ook aan personen die minder hoog op de autoritair ladder staan worden giften geschonken. Dit gebeurt dan voornamelijk om de superioriteit van de gever ten opzichte van de ontvanger te benadrukken (Komter, 1997, p. 131). Dit sociale patroon vertoont gelijkenissen met de psychologische geefmotief 'macht en prestige'. Laatstgenoemde vult het patroon van Fiske aan, door te benoemen dat grote geschenken van een superieure aan een minder superieure ervoor kan zorgden dat de ontvanger van de gift zich verplicht voelt om iets gelijkwaardigs terug te geven. Dit is echter niet mogelijk vanwege diens minderwaardige positie. Zodoende maakt het 'geschenk' de ontvanger ervan bewust dat hij of zij afhankelijk is van de goedwillendheid van de superieure gever en daar zelfs bij in het krijt staat. Er wordt aldus gegeven, om iemands macht en prestige te benadrukken en te vergroten en de inferieure positie van de anderen te onderstrepen (Komter, 2005, pp. 47-48). Een mecenas kan bijvoorbeeld vanuit dit geefpatroon handelen, wanneer hij of zij de kunstenaar overstelpt met zoveel – geldelijke – ondersteuning, zodanig dat de kunstenaar het gevoel krijgt hier nooit voldoende voor terug te kunnen geven en zich zodoende in een afhankelijke positie waant ten opzichte van zijn weldoener.

Het sociale patroon 'voor wat hoort wat' sluit goed aan op het geefmotief 'wederkerigheid en gelijkheid'. Degenen die vanuit dit patroon handelen, doen dit niet zonder daar iets voor terug te verwachten. Het idee van wederkerigheid staat hier voorop. Het geschenk wordt als onderdeel van een ruiltransactie gezien, waarbij het de intentie is dat beide partijen met ongeveer evenveel winst of verlies uit de giftuitwisseling komen. Men probeert van te voren in te calculeren welk effect diens gift op de ander heeft en wat voor een tegengift de gever daar voor terug mag verwachten (Komter, 1997, p. 131). Het geefmotief 'wederkerigheid en gelijkheid' omvat dit eveneens en vult daarop aan, dat gevoelens van morele verplichting – en dus niet van altruïsme – het voornaamste psychologische motief is om wederzijds te geven (Komter, 2003, p. 55). Aafke Komter stelt bovendien, dat het merendeel van alle geefpatronen- en motieven gedeeltelijk samenvalt met het geefmotief van wederkerigheid en gelijkheid (Komter, 2005, p. 48). Er is een neiging om te geven, maar voordat men hiertoe overgaat wordt er eerst een berekening gemaakt van de posities van beide partijen op de 'schuldbalans' van de geschenkuitwisseling. Wanneer blijkt dat de gevende partij al een geruime tijd geen tegengift heeft ontvangen, is de kans namelijk groot dat het eenzijdige geven op een gegeven moment stopt. Hoewel er altijd sprake is van een schuldbalans, moet het namelijk wel regelmatig wisselen wie in er in de schuld staat. Deze asymmetrische positie is echter subtiel en wordt onder controle gehouden door het tonen van dankbaarheid door diegene die zijn schuld nog moet inlossen

(Komter, 2003, p. 61). Hoewel een gift dus niet noodzakelijk lijkt en een subjectief gevoel van vrije wil met zich meedraagt, is het wel degelijk een moreel bindmiddel dat de ontvanger van de gift ertoe verplicht om – wanneer hij de relatie nog in stand wil houden – dankbaarheid te tonen en binnen niet al te lange tijd een tegengift te doen (Komter, 2005, p. 54). Men kan zich voorstellen dat zowel mecenas als kunstenaar vanuit dit geefpatroon zullen handelen en dat het voornamelijk voor de mecenas erg belangrijk is dat de kunstenaar dankbaar is voor diens ondersteuning.

Het te vroeg inlossen van de tegengift kan echter ook verkeerd uitpakken, wat alles te maken heeft met de laatste combinatie aan geefmotieven- en patronen, namelijk het sociale handelspatroon 'marktmodel, overweging kosten en baten' van Fiske en het psychologische geefmotief 'eigenbelang' van Komter. Bij het marktmodel is de voornaamste motivering om te geven, dat de gever er zelf beter van wordt. Wat en hoeveel er gegeven wordt, is dan ook hoofdzakelijk bepaald door de hoeveelheid voordeel die de gever hier zelf uit kan halen. Deze manier van geven vertoont overeenkomsten met het marktmodel, waarbij er door de koper en verkoper constant afwegingen worden gemaakt tussen de kosten en baten van de aankoop (Komter, 1997, p. 131). Iemand 'geeft' dus geld uit, om er zelf beter van de worden. Dit wordt bevestigd door het geefmotief 'eigenbelang' van Komter. Dit eigenbelang is volgens de antropologe en sociologe duidelijk zichtbaar in de hele wereld van sponsoren, maar ook in het politieke en professionele leven. Geldelijke schenkingen worden in deze kringen gebruikt voor allerlei bedenkelijke doelen, bijvoorbeeld om iemand het zwijgen op te leggen of als een middel om maatschappelijke en politieke winst te verkrijgen, aldus Aafke Komter (Komter, 2005, pp. 48-49).

Zoals eerder gezegd, kan een te vroeg gegeven tegengift een verkeerd effect teweeg brengen op de ontvanger. Hierdoor ontstaat dan het gevaar dat de giftuitwisseling wordt gedegradeerd tot een economische ruil. Dit kan dan weer nadelige gevolgen hebben omdat, net als in het 'artistieke veld' van Bourdieu, ook in de giftsfeer de economie zoveel mogelijk zou moeten worden genegeerd. Het is volgens Komter immers juist de onzekerheid en de onvoorspelbaarheid van de tegengift, die de geschenkuitwisseling zijn aantrekkingskracht geeft en er daarmee voor zorgt dat zij blijft voortbestaan (Komter, 1997, p.128). Anders dan een verzamelaar, hoeft een mecenas – zoals in hoofdstuk 1 zal worden aangetoond – ook niet direct een kunstwerk voor zijn financiële ondersteuning terug te krijgen. Wat hij van de kunstenaar ontvangt voor zijn weldoenerschap wordt zelden direct en zwart op wit afgesproken en in de meeste gevallen zal de mecenas dan ook ontkennen iets voor zijn giften terug te verlangen. Voor het bestuderen van de onderzoeksresultaten zal het echter van belang blijven om in gedachte te houden dat geen enkele gever onbaatzuchtig schenkt.

1. De rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld

In dit hoofdstuk zal besproken worden welke rol de mecenas en diens weldoenerschap inneemt in de kunstwereld. Welke succesfactoren en bedreigingen zijn er verbonden met het (hernieuwde) intrede van de weldoener in het artistieke veld? Tijdens de bespreking van deze voor- en nadelen zal er meer duidelijkheid gegeven worden over de betekenis van het woord mecenas in heden en verleden, en over de overeenkomsten en verschillen tussen de mecenas en de kunstverzamelaar. Maar ook over het profijt dat de mecenas de kunstenaar oplevert, en over het gegeven dat deze additionele verdiensten niet zonder eigenbelang van de weldoener zijn. Verder zullen de bezwaarlijke kanten van het weldoenerschap voor de kunstenaar, de kunstwereld én de mecenas zelf, besproken worden. De bescheidenheid van de mecenas en diens motieven om deze in stand te houden zullen eveneens in dit hoofdstuk behandeld worden.

1.1 Succesfactoren mecenas

Tijdens de gesprekken met de weldoeners werd terloops duidelijk welke rol zij voor zichzelf zagen weggelegd in aanvulling op de kunstwereld. Zo gaven sommigen van hen aan dat zij het als taak van de mecenas zien de kunstenaar te beschermen tegen de hardheid van de kunstwereld. Een van de geïnterviewde mecenassen uit bijvoorbeeld zijn afkeer van opmerkingen in de kunstwereld die de kwetsbare kunstenaar schaden: “En dat is iets wat ik in de kunstwereld zo moeilijk vind, bij mensen binnenstappen in hun atelier of op hun tentoonstelling en zeggen: ‘niets vernieuwends’. En dan gaan ze de deur weer uit. Dodelijk voor de mensen zelf” (2, 5). Hij geeft vervolgens aan hier zelf anders mee om te gaan, maar het nog steeds erg lastig te vinden om aanmeldingen van kunstenaars – om opgenomen te worden in zijn collectie – af te wijzen. Anders dan zijn selecterende rol, lijkt hij geen moeite te hebben met zijn beschermende rol. Hij geeft namelijk aan regelmatig werk van beeldhouwers aan te kopen, omdat hij medelijden heeft met de omstandigheden waarin zij hun kunst moeten distribueren. Zo merkt hij op dat hij het belachelijk vindt dat kunstenaars tegenwoordig voor niks hun werk moeten exposeren in galeries en/of op tentoonstellingen, terwijl ze hier vroeger nog hang- of stageld voor kregen van deze distributiekanalen. (2, 11). Dit is voor deze mecenas dan ook een belangrijke reden om regelmatig werk aan te kopen van deze kunstenaars, maar dan wel direct vanuit hun atelier. Bovendien benadrukt deze mecenas de beeldhouwers te willen beschermen tegen het zogenaamde ‘verzamelaarsyndroom’ dat veel collectioneurs volgens hem bezitten. Namelijk het verzamelen van een of twee kunstwerken van een kunstenaar om deze vervolgens van het lijstje af te strepen. Volgens deze begunstiger heeft een kunstenaar vele kanten en het toevoegen van een of twee kunstwerken van een kunstenaar aan de collectie is volgens hem dan ook onvoldoende om de artiest in zijn volledigheid te tonen (2, 11).

Met deze overtuiging lijkt de mecenas zich te onderscheiden van kunstverzamelaars. Hoewel de mecenas in veel gevallen collectioneur is, is een collectioneur immers lang niet altijd een mecenas. Een weldoener is meer dan een verzamelaar. Hij kijkt verder dan alleen naar het kunstwerk en lijkt zich om het welzijn van de kunstenaar zelf te bekommeren. Een van de geïnterviewde mecenassen, die tevens verzamelaar is, beweert zelfs helemaal niet actief te zijn om de kunst te verzamelen, maar om de kunstenaar, de mens achter het kunstwerk te steunen. Dit stemt overeen met de opmerking die Renée Steenbergen maakt in haar proefschrift over kunstverzamelaars van hedendaagse kunst in Nederland *Iets wat zoveel kost is alles waard* (2002), namelijk dat de kunstenaarverzamelaar de moderne variant van de kunstenaarsweldoener is (Steenbergen, 2002, p.

96). Een kunstenaarverzamelaar kenmerkt zich volgens haar doordat de persoon achter het werk doorslaggevend is bij de aankoop en soms zelfs belangrijker dan het werk zelf (Steenbergen, 2002, p. 93). Er kunnen verschillende redenen zijn waarom de kunstenaar voor de verzamelaar de voornaamste reden is om het kunstwerk te bemachtigen. De verzamelaar kan het werk van de kunstenaar kopen, omdat hij/zij bewondering heeft voor diens doorzettingsvermogen (Steenbergen, 2002, p. 92) of vanuit een geromantiseerd idee waarbij de kunstenaar als een goddelijk wezen op een voetstuk wordt geplaatst (Steenbergen, 2002, p. 93). Een andere reden kan zijn dat de verzamelaar een bepaald soort kunstenaars wil beschermen, zoals het gegeven voorbeeld van Renee Steenbergen van de verzamelaar die zijn aankopen tot de provincie Friesland beperkt, omdat hij ervan overtuigd is dat de goede kunst van de Friezen vaak ondergewaardeerd wordt (Steenbergen, 2002, p. 286). Er bestaan tot slot ook sociale verzamelaars, die vaak bevriend zijn met de kunstenaars en een kunstwerk aankopen zodat hun vriend uit de financiële problemen raakt en zodoende materiaal kan aanschaffen om nieuw werk te vervaardigen. Deze steunaankopen komen volgens Steenbergen waarschijnlijk vaker voor dan vermoed (Steenbergen, 2002, p. 96). Veel verzamelaars geven aan verwantschap, gelijkgezindheid of een gemeenschappelijke basis te voelen met de kunstenaars waarvan ze werk aanschaffen. Deze romantisering van de relatie met de kunstenaar is volgens Steenbergen te verklaren doordat veel verzamelaars zelf ook artistieke ambities hebben gehad. Het is goed hierbij om te merken dat, hoewel Steenbergen in haar werk voornamelijk oog heeft voor de hartstocht van de verzamelaar, zijdelings ook de verschijningsvorm van de moderne mecenas wordt geschetst (Schnabel, 2008, p. 15). Het is dan ook niet verwonderlijk dat veel opmerkingen die zij maakt over verzamelaars overeenstemt met het beeld dat in mijn interviews naar voren is gekomen van de mecenassen. Zo heeft een mecenas uit dit onderzoek de keuze moeten maken tussen een artistieke of een financieel gunstigere loopbaan: “Ik heb een tijdje gedacht op de middelbare school, toen heb ik ooit nog overwogen om naar de kunstacademie toe te gaan, maar ik denk jaaaa volgens mij kun je daar geen geld mee verdienen, dus daar heb ik toen vanaf gezien” (5, 55). Opvallend is dat deze mecenas zijn hele leven actief kunst is blijven maken. Waarover later meer.

Een ander aspect waarin de mecenas zich ten positieve van de ‘gewone’ kunstverzamelaar onderscheidt, is dat de mecenas over het algemeen niet alleen verzamelt voor zichzelf, maar ook voor anderen. Hierbij kan gedacht worden aan de mecenas die veertig jaar lang tekeningen van een kunstenaar heeft verzameld, om deze vervolgens aan een prestigieus museum te schenken (1). Of de mecenas die ervoor gekozen heeft om de beelden uit zijn collectie in wisselende tentoonstellingen te exposeren in een door hem opgericht tentoonstellingsruimte- en beeldentuin (2). Maar ook de mecenas die in ruil voor een verblijf in zijn *Artist Residency* aan iedere kunstenaar vraagt een kunstwerk achter te laten en deze vervolgens over het gehele terrein tentoon te stellen, die meerdere keren per jaar gratis open wordt gesteld voor iedereen (5). Alle mecenassen zeggen zelf hierbij de volgende uitgangspunten te hebben. Enerzijds verzamelen ze voor het publiek, dat zelf de financiële mogelijkheden niet heeft, om zodoende hun passie voor de kunst te verspreiden. “[…] dat was niet het verzamelen voor jezelf […], maar voor de andere mensen, zodat ze ook een podium zouden kunnen krijgen en dat er bezoekers zouden kunnen komen. En dat daardoor hun leven iets gemakkelijker zou kunnen worden in financiële zin. Want de kunstenaar vindt het natuurlijk toch heel fijn als zijn beelden, ja, op een plek komen te staan” (2, 6). Anderzijds zeggen de mecenassen de carrière van de kunstenaars als doelstelling te hebben met hun verzameling, die hebben namelijk baat bij de publiekelijke uitstalling van hun werk. “[…] ja bijvoorbeeld van Ken. Kijk doordat er een werk van hem hier staat, herkennen mensen ook ergens anders weer zijn naam, anders raak je

gewoon vergeten" (5, 38). Verderop in dit hoofdstuk, en in hoofdstuk 3, zal duidelijk worden dat de kunstenaars deze ondersteuning zeer waarderen. Maar ook dat het tot misstanden kan leiden.

Een andere succesfactor die aan het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld bijdraagt is het gegeven dat het in de meeste gevallen niet uit is op geldelijk gewin. Zoals eerder in de bespreking van de theorie van Pierre Bourdieu al is beschreven, heeft de mecenas doorgaans economisch kapitaal in overvloed en is hij of zij juist uit op het andere kapitaal, namelijk sociaal en cultureel kapitaal. De weldoener brengt dus geld de kunstwereld in en gaat met deze financiële donatie aan kunst en cultuur op een andere manier om dan met uitgaven in zijn of haar zakelijke activiteiten. Een van de geïnterviewde mecenassen benadrukt dan ook meermaals dat zijn project niet rendabel is en dat hij al blij is als hij binnenkort een keer 'nul draait'. Waarbij hij bovendien beklemtoont dat dit voor hem ook niet belangrijk is: "[…] ik ben iemand die altijd wel goed het banksaldo in de gaten houdt enzo en dan merk ik dus […] als ik naar de bankrekeningen kijk, dat ik altijd eerst naar de bankrekening kijk van die bedrijfsactiviteiten, dat is gewoon, daarvan is het belangrijk dat het rendabel is. Snap je, dus als ik naar deze bankrekening kijk, dan kijk ik eigenlijk niet…" (5, 29). Naar de bankrekening van zijn kunstproject kijkt deze mecenas dus op een andere manier, dan naar de bankrekening van zijn bedrijven. Deze en andere weldoeners benoemen in verband met deze zienswijzen vaak de relativiteit van geld. "Wat zijn de piekjes in het leven? Een toneelstuk, mooie muziek. Niet het geld dat op de bank staat", aldus weldoener Marta Gnyp die schenkt via een cultuurfonds (Groen, 2011). Het gegeven dat veel van de mecenassen ondernemers zijn kan deze tweescheiding wellicht verklaren. Zo benoemt kunstverzamelaar Joop van Caldenborgh – die momenteel bezig is met de bouw van zijn particuliere museum – dat de kunstwereld een andere wereld is dan die waarin hij normaal verblijft en dat het zodoende een compensatie is voor de wereld van "het rekenen, zaken doen en bezig zijn met chemische formules, verbindingen bedenken of fabrieken bouwen" (De Wilt, 2011). Het geld dat tijdens de carrière vergaard wordt blijkt in zichzelf onvoldoende verrijking te geven. Weldoeners benadrukken dan ook dat geld op zich geen doel is, maar veeleer een middel (Veldhuis, 2011). Wanneer er voldoende geld opgehoopt is, wordt het tijd om niet meer naar je toe, maar van je af te rekenen, aldus weldoener Alex Mulder (Van Dijk, 2011).

Hoewel de mecenas zichzelf het liefst als kunstliefhebber en kunstenaarsbewonderaar omschrijft (2 en 7), kan er niet aan voorbij gegaan worden dat hij met deze liefhebberijen zelf eveneens de nodige voordelen oogst. Hierbij kan gedacht worden aan het opbouwen van een reputatie en positie in én buiten het artistieke veld, waarbij de mecenas zijn weldoenerschap zijdelings gebruikt om gezag en status te etaleren. Helene Kröller-Müller is een bekende kunstverzamelaar uit het begin van de negentiende eeuw, en een mooi voorbeeld van een weldoener die door het collectioneren van destijds onbekende kunstenaars, zoals Vincent van Gogh, zich als *Nouveau Riche* kon onderscheiden van de verzamelaars uit de Haagse aristocratische elite. Naast het symbolische kapitaal dat ze hiermee won in de maatschappij aan sociale status en prestige, mag niet onderschat worden welke impact ze met haar verzamelbeleid had op het kunstklimaat. Met het openstellen van haar kunstcollectie voor het publiek mag bovendien haar invloed als smaakbepaler niet ontkend worden (Rovers, 2008, p. 57). In hoofdstuk 4 zullen de achterliggende geefmotieven van de begunstigers verder besproken worden.

1.2 Succesfactoren kunstenaar

Uit alle gesprekken die tijdens dit onderzoek met vijf kunstenaars zijn gevoerd, spreken de kunstenaars zich in het merendeel zeer positief uit over de rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld. Regelmatig vergelijken ze de rol van de mecenas met andere instanties in de kunstwereld, zoals de overheid, musea en galeries. De mecenas lijkt hierbinnen een essentiële rol te spelen voor de kunstenaar en diens carrière. De waardering die de weldoener uit voor de kunstenaar en diens werk zien de artiesten als hun belangrijkste bijdrage. Zo stelt een van de kunstenaars de ondersteuning van zijn mecenas te prefereren boven die van de overheid. Aan het begin van zijn carrière heeft hij een tijdje in de BKR – Beeldende Kunstenaars Regeling – gezeten, wat volgens hem een soort verkapte sociale regeling was waar hij geen waardering uit kon halen en waar hij om die reden ook zo kort mogelijk gebruik van heeft gemaakt. Hij benoemt dat het ook niet erg moeilijk was om ondersteund te worden door de BKR en dat ze naar zijn inzien teveel kunstenaars balloteerde (1, 18). Deze overheidsondersteuning contrasteert met de ondersteuning van een mecenas, die op eigen initiatief ervoor kiest om een kunstenaar bij te staan en dit vaak voor een langere periode doet. De gesprekken die de kunstenaars met hun mecenassen voeren in het atelier bieden de kunstenaars een respons op hun werk. Een respons bovendien van iemand die ze hoog achten en die hun werk lijkt te begrijpen, zoals verder besproken zal worden in hoofdstuk 2. "[...] ik werd er ook sterk door in de zin van dat ik ook gewoon door de respons ook gewoon mijn eigen kracht als kunstenaar leerde kennen. Zo van ja, als jij dat neerzet en als hij dat ervan zegt dan, ja, dat heb ik wel gedaan, weet je wel. Dus dat was hartstikke goed ja […]" (4, 20). Een andere kunstenaar geeft aan dat de waardering van haar mecenas vooral een remedie was tegen de eenzaamheid van haar werk. Het maakte haar ervan bewust dat ze het werk niet alleen voor zichzelf maakte, maar ook voor een ander (6, 15). Bij een bepaalde kunstenaar ging dit zelfs zo ver dat hij uiteindelijk – terwijl hij ondertussen voornamelijk bezig was met ruimtelijk werk en sculpturen – speciaal voor de mecenas door bleef gaan met het vervaardigen van tekeningen, omdat hij wist dat zijn weldoener deze zo waardeerde (1, 4).

Een andere voordelige bijdrage van de mecenas in de kunstwereld, volgens de kunstenaar, is het gegeven dat de weldoeners uit het onderzoek vaak voor een langere periode een kunstenaar bleven ondersteunen en bovendien mee ontwikkelden met diens artistieke groeiproces. In sommige gevallen is het zelfs de mecenas die een verandering in de stijl van de kunstenaar mogelijk maakt, omdat de kunstenaar er zeker van is dat in ieder geval zijn mecenas zijn nieuwe werk zal afnemen. In de gesprekken die de kunstenaar met de mecenas voert kan eerstgenoemde gesterkt worden in zijn ideeën om een nieuwe, experimentele weg in te slaan, omdat hij weet dat zijn weldoener het volste vertrouwen in hem heeft en achter hem blijft staan. Zo geeft een van de kunstenaars aan dat de galeries die zijn eerdere werk verkochten, zijn nieuwe werk niet wilden etaleren. Terwijl zijn mecenas geen onderscheid maakte in zijn oude of nieuwe werk en het nieuwe werk even graag kocht (4, 38-41). Een andere kunstenaar denkt dat hij misschien wel was gestopt met het vervaardigen van schilderijen op doeken van groot formaat wanneer zijn trouwe kunstverzamelaar er niet was geweest om deze schilderijen aan te kopen. Het was ook deze mecenas die constant de meest controversiële en dus minst toegankelijke werken kocht, wat de kunstenaar aanmoedigde om hiermee door te blijven gaan. Dit overtuigde hem er gaandeweg van dat hij trouw moest blijven aan zichzelf, zich niet moest laten leiden door zijn onderzekerheid, en dat er dan vanzelf kopers zouden verschijnen (3, 25).

De mecenas onderhandelt bovendien nooit over de prijs, wat hem onderscheidt van 'normale kunstkopers' en in sommige gevallen musea. "Maar zelfs het museum […] heeft in die tijd

ook een tekening van mij aangekocht, toen ik daar dat stipendium had. Die kochten er vier voor de prijs van drie, zelfs het museum. Stond ik wel van te kijken" (1, 19). Wat overigens niet betekent dat de kunstenaar de mecenas zelf geen korting aanbiedt, zoals uit hoofdstuk 4 zal blijken. De kunstenaar lijkt dus eveneens op te merken dat de mecenas zijn zakelijke instelling loslaat wanneer het zijn weldoenerschap betreft. Een van de kunstenaars stelt dan ook dat dit naar zijn inzien een mecenas tot een mecenas maakt; het gegeven dat hij daadwerkelijk van de kunst houdt en deze niet ziet als investering (2, 32) – de vraag is natuurlijk of dit daadwerkelijk zo is. Dit hoeft echter niet te betekenen dat de mecenas al zijn zakelijke kennis thuislaat. Sommige kunstenaars maken dan ook dankbaar gebruik van de commerciële inzichten van hun beschermheer. Voor een kunstenaar was het bedenken van creatieve manieren om de kunst te verkopen zelfs de grootste gemeenschappelijke deler tussen hem en zijn mecenas. "Want hij zegt, het is gewoon zo dat mensen dan naar je tentoonstelling komen, dan zien ze het levensgrote formaat en gaan ze er helemaal plat voor, maar ja die is wel een beetje duur. Hij zegt, dan kopen ze zo'n 1,20 meter, die valt dan mee. […] ja dat was heel leuk met hem, dat kon gewoon, dat zijn van die trucjes en daarmee kwam hij verder niet aan de inhoud, want daar was hij gewoon enthousiast over. Maar wel gewoon, het is gewoon zakelijk denken weet je" (4, 20). Het gegeven dat de mecenas de rentabiliteit van zijn handelen in de kunstwereld over het algemeen niet voorop stelt, zorgt er bovendien voor dat hij risico's durft te nemen waar de bank bijvoorbeeld voor terugdeinst (Kooke, 2013), investeren in een creatief proces is immers te onzeker. Vooral voor beeldschouwers is de steun van een weldoener om deze reden onmisbaar. De kosten die verbonden zijn aan het vervaardigen van hun sculpturen zijn namelijk dusdanig hoog dat de beeldhouwer deze niet kan betalen. De voorfinanciering van een beeld door een mecenas biedt zodoende de uitkomst en is voor de beeldhouwer meestal de enige manier om zijn droombeeld – meestal van zeer groot formaat – te verwezenlijken (2 en 4). In hoofdstuk 3 zal de invloed van de mecenas op de productie en distributie van het kunstwerk uitgebreider besproken worden aan de hand van de theorieën van Howard Becker en Pierre Bourdieu.

Tot slot zijn er ook kunstenaars die de positieve impact van de bijdragen van de mecenas op de variatie in de kunstwereld benoemen. "Nou het leuke van die particulieren is dat ze niet zo hetzelfde zijn allemaal. Ze hebben allemaal een heel andere insteek en daardoor krijg je vanzelf een soort variatie" (6, 1). Doordat de mecenas zoveel geld heeft is hij in principe – en ogenschijnlijk – afhankelijk van de andere spelers in het artistieke veld en kan hij zich zodoende bij kunstaankopen laten leiden door zijn eigen smaak. Dit wordt beaamd door Renée Steenbergen die stelt dat privémusea in hun beste vorm musea zijn van liefhebbers die breken met de ambtelijke structuur van overheidsmusea. Door de spontaniteit en flexibiliteit waarmee deze liefhebbersmusea kunnen reageren op nieuwe ontwikkelingen wordt het museumlandschap naar haar inzien verlevendigd (Steenbergen, 2008, p. 40). Kunstverzamelaar en mecenas Piet Sander kan dit bevestigen. "Museumdirecteuren kopen vaak behoudend, terwijl ik ze aanspoorde om gedurfdere aanwinsten te doen. Dan kocht ik die werken zelf maar van een jonge kunstenaar en schonk ze meteen aan het museum" (Geciteerd in Steenbergen, 2012).

1.3 Bedreigingen mecenas

De grootste bedreiging voor de weldoenersrol die de mecenas speelt in de kunstwereld is zeer waarschijnlijk het gegeven dat de mecenas zelf helemaal niet als mecenas gezien wil worden. Een van de geïnterviewde mecenassen tijdens het onderzoek wilde in eerste instantie helemaal niet deelnemen, omdat hij zichzelf niet als mecenas zag. Dit, terwijl hij honderden beelden van kunstenaars heeft gekocht, opdrachten aan deze beeldhouwers heeft gegeven om hun droombeeld te vervaardigen en deze beelden vervolgens ook nog eens tentoonstelt in een openbare en kosteloze expositieruimte en beeldentuin. Verder geeft hij manuscripten uit over en verdeelt hij beurzen onder kunstenaars, met als enige doel om – naar eigen zeggen – de kunstenaar achter het kunstwerk te ondersteunen. Hij ziet zichzelf liever als bewonderaar en ondersteuner, maar absoluut geen mecenas (2, 19). De vraag is waar deze weerstand tegen het woord mecenas vandaan komt en waarom geen van de geïnterviewde zich kon identificeren met deze omschrijving. Zoals eerder in de inleiding onder het kopje 'begripsdefinities' al besproken is, rijst eveneens de vraag wat een mecenas nu precies tot een mecenas maakt. In de zoektocht naar het antwoord op deze vraag werd al snel duidelijk dat het begrip mecenas flexibel is. Hieronder zal in het kort worden getracht een definitie te geven van de term mecenas in het heden en het verleden en wordt er verder in gegaan op de bescheidenheid van de huidige Nederlandse mecenassen alsmede op de negatieve gevolgen van deze door hun gewenste anonimiteit.

Het mecenaat heeft zijn naam te danken aan de Romeinse staatsman en kunstbeschermer Gaius Cilnius Maecenas (70-8 v. Chr.), hij betaalde dichters als Horatius om zijn vriend keizer Octavianius Augustus (63 v. Chr. - 14 na Chr.) te eren in hun werk. De kunst die hieruit voortkwam mag dan ook gezien worden als propaganda, die overigens niet alleen de keizer ten goede kwam, maar eveneens Maecenas zelf. Hij oefende invloed uit in machtige kringen en verwierf eeuwige roem doordat zijn protegés, de dichters Quintus Horatius Flaccus (65-8 v. Chr.) en Publius Vergilius Maro (70-90 v. Chr.), zich in hun liederen lovend uitte over hun beschermheer. Volgens schrijver-journalist Aafke van der Toolen was Maecenas het nauwst met Horatius bevriend en had laatgenoemde het in zijn *Oden (Carmina)* dan ook vaak over diens weldoener en: " […] altijd complimenteus: 'Maecenas, van Koninklijke afkomst, mijn beschermer, mijn roem en mijn vreugde'" (Van der Toolen, 2011). Het citaat aan het begin van deze scriptie toont aan dat de geefrelatie tussen mecenas en kunstenaar ook toen al nadelige kanten met zich meedroeg. Horatius verwijt in dit citaat Maecenas er namelijk van teveel waarde te hechten aan oppervlakkige zaken als de publieke verschijningsvorm van zijn protegé. Tegelijkertijd benoemt Horatius zijn afhankelijke positie ten opzichte van Maecenas, en moedigt hij laatstgenoemde aan zich minder druk te maken om zijn uiterlijke verschijningsvorm, maar juist voor hem te zorgen als voor een dierbare vriend. "In a sense, Horace teaches Meacenas to be *his* private doctor", aldus classicus Phebe Lowell Bowditch (Bowditch, 2001, p.177).

Ook in de Renaissance was het mecenaat een middel om macht en aanzien te verwerven. Al het achtbare dat in de stad plaatsvond – publieke werken, kunst, religie – werd geïnitieerd en gefinancierd door inwoners die zich wilden distingeren als bijzondere burgers. Dit weldoenerschap was niet zelden het onderwerp van de kunstuitingen. Universitair docent Latijn, David Rijser, stelt dan ook dat de kunst uit de Oudheid en de Renaissance een uiting van expressie waren van de opdrachtgever, die een kunstwerk maakte van zijn eigen leven met behulp van de kunstenaar. Het meest bekende voorbeeld van een mecenas uit de Italiaanse Renaissance was Cosimo de Medici (1389-1464), die zijn enorme fortuin had vergaard met bankieren. Bankieren werd destijds gezien als een zondig beroep, aldus Rijser. Cosimo de Medici stopte een gedeelte van zijn kapitaal in publieke

kunstwerken, om zichzelf en zijn familieleden in achting te laten stijgen en om zodoende zijn machtspositie te legitimeren. Daarnaast speelde concurrentie tussen de familie de Medici en andere families in Florence – die eveneens kunstenaars de opdracht gaven om werken te vervaardigen – een zeer belangrijke rol in het mecenaat van de Renaissance. Het was de stuwende kracht voor de opdrachtgevers en de kunstenaars om met steeds inventiever werk te komen. Volgens Rijser oefenende de Medici veel invloed uit op de totstandkoming van de kunstwerken en deze voldoen dan ook niet aan onze huidige beeld van kunst als de autonome en individuele creatie van de kunstenaar (Vestering, 2011).

Dit beeld van de kunstenaar als een vrij en onafhankelijk genie ontstond pas in de romantiek, wat logischerwijs een verschuiving in de relatie tussen kunstenaar en opdrachtgever tot gevolg had. De kunstenaar duldde namelijk geen inhoudelijke inmenging meer, volgens Rijser (Vestering, 2011). Deze verschuiving van de positie van de kunstenaar had ondermeer het Ondersteuningsdebat in de literaire wereld aan het begin van de twintigste eeuw tot gevolg. Tijdens dit debat werden volgens cultuurwetenschapper Helleke van den Braber concepten als " 'professionaliteit', 'winstbejag', 'ware schrijver', 'autonomie' en 'onafhankelijkheid'" bediscussieerd, waarbij de voornaamste vraag was welke afhankelijkheid – die van de mecenas, de markt of de overheid – de kunstenaar moest nastreven (Van den Braber, 2002, p. 147). Sinds de overheid in Nederland een aantal jaar geleden – met het kunst- en cultuurbeleid van destijds staatssecretaris Halbe Zijlstra – heeft besloten dat het particuliere initiatief haar rol als ondersteuner van de kunsten gedeeltelijk moet overnemen, wordt er zo af en toe terugverwezen naar de belangrijke rol die de gegoede burgers rond 1900 innamen in het culturele leven van Nederland. De oprichting van prestigieuze culturele instellingen als het Concertgebouw en het Rijksmuseum zijn aan deze betrokken burgers de danken. Hierbij wordt het beeld geschetst van een stedelijke elite die waarden als onbaatzuchtigheid, standverplichting en maatschappelijke verantwoordelijkheid hoog in het vaandel hadden staan en die hun gulle donaties als een soort van natuurlijke verplichting zagen. De vanzelfsprekendheid waarmee deze kooplieden en ondernemers giften schonken aan een terrein waar nauwelijks geldelijke winst te behalen viel, is volgens Renee Steenbergen een beeldvorming die bijgesteld moet worden (Steenbergen, 2008, p.49). De geefmotieven van de mecenassen van eind negentiende en begin twintigste eeuw zouden volgens de kunsthistorica niet veel verschillen van de geefmotieven uit onze tijd. In hoofdstuk 4 wordt hier dieper op ingegaan. Wel was het voor de elite veel normaler om als liefhebber of gebruiker zelf te betalen voor zijn eigen voorzieningen, aldus Steenbergen (Steenbergen, 2008, p. 71). De particuliere cultuurfinanciering nam rond het einde van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw, toen individualisering lang niet zo vanzelfsprekend was als nu, voornamelijk de vorm aan van een collectief mecenaat. Er werd via netwerksystemen als sociëteiten, vriendenverenigingen, oprichtingscomités en verzamelaarclubs geschonken. Daarnaast was de ondersteuning van een of meerdere kunstenaars door een vermogende particulier, volgens Steenbergen, een behoorlijke normaal gegeven (Steenbergen, 2008, pp. 72-73). Welgestelde personen waren zich bewust van de taak en plicht die hun bemiddeldheid met zich meebracht en de economische bloeitijd in deze periode droeg eveneens een steentje bij. Verder zullen er nog een behoorlijk aantal 'mecenasjes' zijn geweest die bevriende kunstenaar bijstonden, waarbij er bijvoorbeeld financiën of onderdak werden aangeboden in ruil voor een optreden of een kunstwerk. Van deze steunconstructies waren echter meestal alleen de weldoener en de kunstenaar op de hoogte en door het weinige onderzoek dat er tot nu toe naar gedaan is, is het onduidelijk hoe vaak en in welke vormen deze giftuitwisseling voorkwamen (Steenbergen, 2008, p. 78). "Hun activiteiten vonden immers grotendeels in de beslotenheid van cafés, woonkamers, salons en vergaderzalen

plaats. Vaak waren alleen zij die in direct contact stonden met een mecenas of diens protegés op de hoogte van de transacties, onderhandelingen en uitwisselingen die er tussen beide partijen plaatsvond", zo stelt Helleke van den Braber (Van den Braber, 2002, p. 22).

Met de komst van de verzorgingsstaat na de Tweede Wereldoorlog werd het weldoenerschap meer geïnstitutionaliseerd (Rienstra, 2012), waarmee de belangstelling voor het particuliere initiatief op de achtergrond raakte. Socioloog Paul Schnabel stelt bovendien dat de steun van rijke particulieren en bedrijven in zekere zin ook niet op prijs werd gesteld door het rijk en de gemeente (Steenbergen, 2008, p. 12). Met de terugtrekkende beweging die de overheid een aantal jaar geleden inzette, is de hoop ontstaan dat het particuliere initiatief de verantwoordelijkheid voor kunst en cultuur van voor de oorlogen weer oppakt. Het begrip mecenaat wordt tegenwoordig breder gebruikt en omschrijft als containerbegrip vrijwel alle vormen van particuliere financiering aan cultuur (Steenbergen, 2002, p. 96). Kunstjournalist Edo Dijksterhuis is echter van mening dat de vormen van collectief mecenaat steeds meer plaats zullen maken voor individuen en subgroepen met een eigen normen- en waardenpatroon (Dijksterhuis, 2012, p. 9). Terwijl de zoektocht naar deze cultureel onderlegde, nieuwsgierige, intellectuele elite die zich verantwoordelijk voelt voor de beschavingsniveau van de samenleving is begonnen (Vestering, 2011), houdt het merendeel van de hedendaagse 'individuele' mecenassen zich echter verscholen in anonimiteit. De mecenassen uit dit onderzoek leken zich allen niet te kunnen vinden in deze benaming van hun weldoenerschap. Hoewel zij meestal erkenden inderdaad een ondersteunende rol te spelen voor de kunstenaar van wie ze kunst aankochten, leken zij het woord mecenas vaak te groot te vinden voor hun weldoenerschap en leken zij er bovendien een negatieve connotatie aan vast te hangen. Een connotatie die voort lijkt te komen uit de traditionele definitie van mecenas, waarin de mecenas nog veel invloed uitoefenende op het kunstwerk. Desgevraagd naar de inhoudelijke inmenging distantieert een van de mecenassen zich dan ook duidelijk van deze bijklank van het mecenaat. " Nee, nee, houd toch op! Nee dat zou toch gek zijn. Dat was overigens bij het mecenaat vroeger wel het geval hè! Maar juist hier niet, in tegendeel" (2, 8). Eveneens lijkt deze mecenas zich niet te willen associëren met gevers uit de kunstwereld die voornamelijk geven om prestige te verwerven in de kunstwereld. "Dus dat bedoel ik eigenlijk met mecenaat en geld en aanzien en ja, ik vind het, ja ook weleens als ik bij een galerie sta, dan zie ik eigenlijk dat de mensen die met een glas sherry of wijn met hun rug naar de kunst, vooral staan te kijken naar wie daar langs komt of klanten, of concurrenten, of collega's, netwerken" (2, 35). De vraag is echter of dit inderdaad het geval is, of dat het verkrijgen van aanzien binnen en/of buiten de kunstwereld voor de mecenas (wellicht onbewust) toch een rol speelt in zijn motieven om te geven. In hoofdstuk 3 en 4 zal hierop verder worden ingegaan.

Renée Steenbergen zoekt de verklaring voor deze neiging tot anonimiteit van de hedendaagse mecenas in de erfenis van de jaren zestig en in de Nederlandse calvinistische achtergrond die een wantrouwen tegenover particulier bezit tot gevolg hebben gehad (Steenbergen, 2008, p. 19). Dit wordt beaamd door mecenas Han Nefkens, die verklaart dat hij er meer moeite meer had om 'uit de kast te komen' als mecenas, dan als homoseksueel en seropositief: "Het zal iets calvinistisch in mij zijn. Ik vind het een beetje gênant om openbaar te maken wat je doet. Zo ben ik opgevoed. Mijn vader doet zelf veel en ik ben er scherp van doordrongen dat hij tegen ons zei: "Als je goed doet, doe dat dan altijd in stilte" (Nefkens, 2011). De mecenas lijkt zich haast te schamen voor zijn vrijgevigheid (Veldhuis, 2011) en ervan overtuigd te zijn dat een goede mecenas zich niet laat voorstaan op zijn daden (van Dijk, 2011) en dat weldoenerschap geen reden is om jezelf op de borst te kloppen (Kooke, 2013). Anders dan in de Verenigde Staten is het principe van 'kijk mij eens goed

doen' (Goossen, 2013) *not done* in de polder (Veldhuis, 2011). Naast deze schroom, speelt voorzichtigheid eveneens een belangrijke rol. Door naar buiten te treden als mecenas, maakt de weldoener tegelijkertijd publiekelijk bekend over geld te beschikken (Witteman, 2011). Een vermogensfonds van een particulier maakte bekent de telefoon niet meer op te nemen, omdat het belaagd werd met verzoeken om financiële ondersteuning (Bolwijn, 2011). Wat ook niet mee helpt bij de *coming out* van de mecenas, is het wantrouwen in ons land jegens altruïsme, oprechtheid en onzelfzuchtigheid (Steenbergen, 2002, p. 363). De mecenas wordt daarbij nog vaak genegeerd door de kunstwereld en de schenker lijkt zich publiekelijk te moeten verantwoorden voor zijn geefgedrag (Riensta, 2012, p. 5). Dit heeft Joop van de Ende gemerkt toen een SP-raadslid zijn plannen om een theater aan de gemeente Amsterdam te schenken niet helemaal vertrouwde en het vermoeden had dat er van alles achter zat (Janssen, 2010). "Toen hij en Janine de Foundation oprichtten, was het weer niet goed. Toen zeiden ze: 'Hij wil zeker erkenning kopen bij de elite'" (Koelewijn, 2010). De kunstwereld lijkt er bovendien voor te vrezen dat de 'rijke mensen' spatjes gaan krijgen en "Voor je het weet, gaan ze je beleid bepalen" (Bouma, 2012). Een van de mecenassen uit dit onderzoek beaamt dit wantrouwen en geeft bovendien aan grotendeels genegeerd te worden door de kunstpers. "[…] Toen zei ze, 'maar meneer […], mag ik u iets vragen? Is het eigenlijk wel kunst wat u daar allemaal heeft?' […] En toen zei ik, 'ja maar mevrouw, dat was toch uw vak en niet het mijne? Dat moet u toch beoordelen? Dat moet u toch niet aan mij vragen? Weet u wat u moet doen bel gewoon eens wat kunstenaars op! Wat die ervan vinden, van het geheel'. […] Maar is het wel kunst. Dat wil zeggen, het is ook een terrein, [maar] er zijn geen curatoren. Wie koopt dat? Wie doet dat? Is er een commissie? Euuh, ja dat is allemaal vertrouwd hè, dat hoort" (2, 27).

De teruggetrokken houding van de Nederlandse mecenas is echter alles behalve gewenst. Renée Steenbergen roept de mecenas dan ook op om uit eigen naam te geven en uit de kast te komen als weldoener (Steenbergen, 2008, p. 119), zodat zij als voorbeeld kunnen werken voor andere rijken (Steenbergen, 2011). Han Nefkens benadrukt eveneens dat het van belang is dat weldoeners naar buiten treden en dat de voorbeeldwerking hiervan voor hem de belangrijkste reden is geweest om zich over zijn eigen angst heen te zetten. Inmiddels is hij blij met zijn keuze en ondervindt hij bovendien veel erkenning voor zijn goede daden, die hij anders niet gehad zou hebben (Nefkens, 2011). Het is echter niet alleen de mecenas die zijn verantwoordelijkheid moet nemen. De kunstwereld en de maatschappij zouden er ook goed aan doen om het belang van het particuliere cultuurmecenaat te erkennen en vertrouwen te hebben in de vernieuwende invloed daarvan, aldus Ryclef Riensta in het jaarverslag van de *VandenEnde Foundation*. "De tijd van de welgestelde gever die achteloos een aalmoes naar de behoeftige werpt, ligt ver achter ons. De nieuwe mecenas handelt uit betrokkenheid, is een bewuste gever en heeft oog voor de impact daarvan. Hij weet dat geven niet vrijblijvend is en handelt daarnaar" (Rienstra, 2012, p. 7). Sommigen pleiten er dan ook voor dat het mecenaat weer een statussymbool zou moeten worden, met eer en erkenning voor het gulle geven van de weldoener (Van den Braber, 2010 & Groen, 2011).

Een andere bedreiging voor diens rol van weldoener in de kunstwereld, is de angst van de mecenas om alleen als geldschieter gezien te worden. De mecenas wil door de kunstwereld niet als pinautomaat behandeld worden (Goossen, 2013), maar wil ook kennis delen, invulling geven van ideeën en betrokken worden bij de uitvoering van het project dat hij financiert (Zeelenberg, 2014). Dit wordt bevestigd door mecenas Han Nefkens die geen "geldgever *pur sang"* ambieert te zijn, maar daarentegen juist betrokken wil raken bij de kunstwereld (Nefkens, 2011, p. 5). Hij wil het idee krijgen dat het project ook echt van hem is, zodat hij zijn stempel erop kan drukken (Nefkens, 2011, p. 115). Anders dan een verzamelaar die op zijn verzameling 'zit', ziet hij zichzelf dan ook liever als

een participerende mecenas of zelfs als kunstactivist. “Ik vind mezelf vooral een kunstactivist! Omdat ik betrokken wil zijn, steeds met ideeën kom” (Nefkens, 2011, p. 17). Nefkens geeft aan hier trots op te zijn en het bovendien een stuk leuker te vinden “dan gewoon een stuk van de muur te halen” (Kuijpers, 2012). Hij wijst dan ook op de vele verschillende manieren waarop mensen de kunstwereld kunnen ondersteunen en benadrukt hierbij dat een mecenas lang niet altijd vermogend hoeft te zijn. Door het financieren van een publicatie, het geven van een beurs, of een opdracht voor een kunstwerk aan een kunstenaar worden mensen volgens Nefkens een aandeelhouder van cultuur. Dit doet denken aan de theorie van Howard Becker, waarin deze socioloog – zoals we eerder al hebben gezien – stelt dat er naast de kunstenaar veel andere partijen – waaronder de mecenas – een aandeel leveren in de totstandkoming van het kunstwerk. In hoofdstuk 3 zal hier verder op ingegaan worden. Dat deze gewenste betrokkenheid van de mecenas niet altijd op positieve reacties van de kunstwereld kan rekenen, maar in sommige gevallen juist op wantrouwen, zal in de volgende paragraaf en eveneens in hoofdstuk 3 besproken worden.

1.4 Bedreigingen kunstenaar

Het weldoenerschap van de mecenas brengt niet alleen maar voordelen met zich mee voor de kunstwereld. Zoals hierboven besproken, wil de mecenas namelijk graag betrokken raken en blijven bij het kunstproject. De kunstwereld lijkt deze invloed echter lang niet altijd even hartelijk te verwelkomen. Socioloog Paul Schnabel beaamt dat er aan de kant van de ontvangers nog veel vrees is voor te veel – vooral inhoudelijke – beïnvloeding (Steenbergen, 2008, p. 13). Wellicht dat deze vrees hoofdzakelijk de vrees voor koud water is, omdat kunstenaars simpelweg niet kunnen geloven dat een mecenas hun werk financieel wil ondersteunen, maar dat er vast een addertje onder het gras moet zitten (4, 46). Het gegeven dat mecenassen vaak affiniteit hebben met de kunstenaar en diens kunst wordt dan ook door laatstgenoemde nogal eens met wantrouwen bezien. “Hun betrokkenheid bij een kunstenaar wordt vaak opgevat als een teveel aan inmenging in diens persoonlijke artistieke keuzes”, aldus Helleke van den Braber. De kunstenaar kan er voor kiezen zich van deze bemoeienissen niets aan te trekken. Zoals een van de geïnterviewde kunstenaars die aangeeft dat hij de pogingen van zijn mecenas om invloed uit te oefenen op bepaalde artistieke keuzes tijdens het schilderproces, helemaal niet erg vindt omdat hij van zichzelf weet dat hij daar niet aan toe gaat geven (3, 6). Volgens Ryclef Rienstra blijft het echter een feit dat de mecenas een machtspositie heeft ten op zichte van de ontvanger. Er zijn volgens hem dan ook gevallen bekend waarbij een gulle weldoener op een gegeven moment onaangename of zelfs onbetamelijke bepalingen ging stellen aan de kunstenaar (Rienstra, 2012, p. 6). Pieter Gerbrandy – docent klassiek en middeleeuws Latijn, dichter en poëziecriticus – is van mening dat om die reden kunstsubsidie altijd zou moeten blijven bestaan. De overheidspatronage kan de kunstwereld van verscheidenheid verzekeren en de kunstenaars niet geheel afhankelijk maken van “de grillen van individuen of private instellingen”, die de ontwrichtende en marginale kunst ongetwijfeld links zullen laten liggen (Vestering, 2011). Dit alles is verbonden met – het al eerder besproken –idee dat afstamt van de romantiek, dat de kunstenaar een vrij en afhankelijk genie behoort te zijn. De overheid moet de kunstenaars volgens Gerbrandy beschermen, vooral diegenen die zulk bijzonder werk maken dat de mecenas het blijkbaar niet kan waarderen en dus niet zal ondersteunen.

De vraag is echter of dit inderdaad zo is. Zoals eerder is aangetoond is het in sommige gevallen juist de mecenas die het voor de kunstenaar mogelijk maakt om deze ontoegankelijke kunst te blijven maken. Zoals bij een van de geïnterviewde kunstenaars, die aangeeft gesterkt te zijn in zijn

artistieke keuzes doordat zijn mecenas juist déze werken – die niemand anders wilde – aankocht. "[…] die dus niet het meest gemakkelijk zijn, persé. En die dus ook best confronterend overkomen. Maar die dus ook groot zijn en onhandig zijn" (3, 25). Edo Dijksterhuis wijst er bovendien op dat de overheid eveneens niet zonder oordeel is: "De politiek zegt niet of een werk goed of slecht is, maar bepaalt wel over welk type werk het een non-kwalitatieve mening heeft"(Dijksterhuis, 2012, p.9). Dit wordt beaamd door Marc van Warmerdam, algemeen directeur van muziektheatergezelschap Orkater en filmproducent, die stelt dat iedere verbintenis die je aangaat iets zegt over jezelf en je werk (Dijksterhuis, 2012, p. 16). Een opmerking die zowel raakvlakken heeft met socioloog Howard Becker, als met Pierre Bourdieu. In hoofdstuk 3 zal er dieper ingegaan worden op de invloed die de mecenas heeft of nastreeft op de productie en distributie van kunst.

Door de geïnterviewde kunstenaars worden er nog meer nadelige kanten aan het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld genoemd. Een daarvan heeft raakvlakken met de traditionele mecenas, de mecenas uit de oudheid en de Italiaanse renaissance. Een van de kunstenaars geeft namelijk aan dat haar mecenas al bezig is met het ontwerpen van zijn grafmonument en dat ze opgelucht is dat niet zij, maar een andere beschermeling van deze mecenas, de opdracht heeft gekregen om deze te vervaardigen (6, 0). Volgens de kunstenaar doet haar mecenas aan zelfglorificatie en zij werkt hier schijnbaar liever niet aan mee. Zoals eerder is beschreven ondersteunden de traditionele mecenassen kunstenaars voornamelijk om hun eigen macht en invloed te propaganderen en te legitimeren. Tegenwoordig lijken de kunstenaars hier blijkbaar niet meer toe bereid. Wat opnieuw overeenstemt met de eerder besproken opkomst van het autonome kunstenaarspersonage, die in de romantiek zijn intrede doet. De hedendaagse mecenas loopt dan ook de kans om "beschuldigd te worden van pronkzucht, hoogmoed en arrogantie", aldus Helleke van den Braber (Van den Braber, 2010). De rollen lijken vandaag de dag dan ook omgedraaid. Het is namelijk eerder de mecenas die – de artistieke prestaties van – de kunstenaar propagandeert, zoals verder duidelijk zal worden in hoofdstuk 2.

Een andere nadelige kant van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld die uit de interviews met de kunstenaars naar voren kwam, was het gegeven dat een kunstenaar een uitverkoren positie innam tegenover haar kunstenaarcollega's die eveneens ondersteund worden door haar mecenas. Haar mecenas wil desgevraagd niks over haar gunstelingpositie horen, maar ontkent het evenmin: "Nouuuu, dat wil ik zo niet zeggen, ja sommigen andere beeldhouwers zeggen dat wel. Die zeggen, nou je trekt haar wel een beetje voor of wat dan ook, maar dat wil ik dan toch echt niet horen. Ik bedoel, we hebben ook de vrijheid om te zeggen: 'voor haar doen we dit'. Gewoon klaar" (2, 23). Maar de kunstenares zelf geeft aan dat ze haar ereplek wel wat gênant vindt tegenover collega's (6, 27).

Een andere kunstenaar geeft aan het als een nadeel te ervaren dat zijn mecenas inmiddels al zoveel werk van hem verzameld heeft. De mecenas koopt het werk vaak direct vanuit het atelier, wanneer de verf bij wijze van spreken nog nat is, of direct op de eerste tentoonstelling waar het schilderij geëxposeerd wordt. Aan de ene kant is dit fijn, aldus de kunstenaar, omdat hij direct financiële zekerheid heeft en bovendien een bevestiging van het vertrouwen van diens mecenas in zijn kunstenaarschap. Daar staat echter tegenover dat hij het werk niet voor zich kan 'laten werken'. "Ja dat vind ik wel een nadeel ja. Op zich denk ik dat het het beste is voor een werk, als je het twee, drie keer hebt laten zien ergens, dan heeft het een beetje voor je kunnen werken. Dan heb je het een tijdje in een portfolio kunnen meenemen, dan heb je het op verschillende plekken kunnen laten zien, dus veel mensen hebben het kunnen ervaren" (3, 28). Soms verdwijnt het werk in de collectie van de mecenas, zonder dat iemand anders het gezien heeft, een collectie die particulier en niet publieke

toegankelijk is, waardoor ook op een later moment maar weinig mensen zijn werken te zien krijgen (3, 18). Men kan zich voorstellen dat dit voornamelijk lastig is voor een kunstenaar die juist aangeeft dat zijn kunst pas bestaat wanneer het zichtbaar is (3, 15). Toch kiest de kunstenaar ervoor diens mecenas deze voorkeursbehandeling – om als eerste het werk te zien en te reserveren – te geven. Een aspect waar in het hoofdstuk over geefmotieven verder op in gegaan zal worden.

Tot slot vergt het hebben van een mecenas meer van een kunstenaar dan het onderhouden van contact met een gewone klant. Zoals is aangetoond wil de mecenas graag betrokken raken bij de totstandkoming van het kunstwerk of kunstproject en dit vraagt meer tijd en energie van de kunstenaar dan wanneer hij werk aan het gewone collectioneur verkoopt via zijn atelier en al helemaal wanneer de verkoop via een galerie verloopt. “Via de galerie kun je je alleen concentreren op het maken en heb je er verder geen omkijken naar. Soms spreekt me dat wel aan” (3, 15). Wat er allemaal komt kijken bij het onderhouden van de geefrelatie tussen kunstenaar en mecenas zal besproken worden in hoofdstuk 4.

2. De selectiemotieven- en criteria van zowel beeldend kunstenaar als mecenas om een geefrelatie met elkaar aan te gaan

In dit hoofdstuk zal verder ingegaan worden op de selectiemotieven- en criteria van zowel de beeldend kunstenaar als de mecenas om een geefrelatie met elkaar aan te gaan. De theorie van het artistieke veld van Pierre Bourdieu zal hierbij een belangrijke leidraad zijn. Zoals in het theoretisch kader is besproken, is er volgens Bourdieu in het artistieke veld (van en sinds het einde van de negentiende eeuw) een classificatiestrijd gaande, waarbij de spelers proberen zoveel mogelijk consecratiekapitaal te verwerven en te behouden door het opbouwen van een bekende en erkende naam (Bourdieu, 1994, pp. 182-183). Hieronder zal beschreven worden wat voor beide partijen – mecenas en beeldend kunstenaar – belangrijke factoren zijn om met de andere partij in zee te gaan. Zoals Helleke van den Braber beschrijft in haar proefschrift over literair mecenaat aan het begin van de twintigste eeuw, heeft mecenaat alles te maken met macht: "[…] een mecenas streeft naar macht via de kunstenaar, een kunstenaar streeft naar macht via de mecenas" (van den Braber, 2002, p.42). Samenwerkingsverbanden worden aangegaan, om een plekje in deze kunstwereld te veroveren. Zolang de kunstenaar en de mecenas van elkaar erkennen dat ze hetzelfde streven voor ogen hebben en dat ze elkaar erbij kunnen helpen om deze te bereiken, bestaat er een grote kans dat ze gezamenlijk de strijd zullen aangaan. Er liggen echter eveneens bedreigingen op de loer die het (opnieuw) aangaan of onderhouden van de relatie kunnen schaden. Het kunstwerk en de kunstenaar blijken zo sterk met elkaar verbonden, dat wanneer de mecenas een van deze twee niet meer aanstaat, dit direct een negatieve invloed heeft op zijn waardeoordeel van de ander.

2.1 Succesfactoren mecenas

Allereerst is het goed om te benadrukken dat de alliantie tussen kunstenaar en mecenas om meer gaat dan alleen hun eigen positie in het artistieke veld te verbeteren. Zowel de kunstenaar als – in meeste gevallen – de mecenas handelen ook vanuit de liefde voor de kunst, de wens om deze tot stand te brengen en te verspreiden (Van den Braber, 2002, p. 49). Zoals in het vorige hoofdstuk is beschreven ziet de mecenas de rol van diens weldoenerschap als een aanwinst voor de kunstwereld, onder andere omdat hij het aankopen en ondersteunen van de kunstenaar niet als een investering ziet. Hoewel hier toen al vraagtekens bij zijn geplaatst – waarvan later in deze paragraaf getracht zal worden deze te becommentariëren – is het toch goed om hier nader op in te gaan. De volgende citaten laten namelijk zien, dat de mecenas het voornamelijk heeft over de potentiële geldelijke winst die zijn aankopen hem kunnen opleveren. "[…] ik heb plezier aan zijn werk en eventueel gaat het later wat geld opbrengen, maar dat is helemaal geen hoofdzaak nee […] de kunst die ik verzamel, dat zijn allemaal schilderijen die goed zijn, goede dingen", aldus een van de geïnterviewde mecenassen (7, 36). "[…] ik koop kunst niet vanwege de potentiële waarde ofzo, dat heeft helemaal geen zin. Nouja, sommige mensen doen dat wel, maar dat doe ik dus niet. Ik vind het gewoon leuk om iets te kopen van een onbekende wat gewoon goed is […]", zo stelt een andere geïnterviewde mecenas (5, 63). Beide mecenassen beweren de kunstwerken dus niet aan te kopen om de financiële groeicapaciteit ervan, maar om het plezier dat het hun brengt. Het is echter niet zo vreemd dat de weldoeners hier niet op uit zijn, in principe hebben zij namelijk voldoende economisch kapitaal (Van den Braber, 2002, p. 42). Het valt dan ook op dat beide mecenassen nog een ander punt aanhalen, namelijk dat ze ervan overtuigd zijn dat de kunstenaar die zij ondersteunen met hun aankopen goede

kunst maakt, ondanks dat deze – zoals zij het zien – nog niet voldoende wordt erkend door de kunstwereld.

Dit doet denken aan het fenomeen dat Renée Steenbergen omschrijft als het Van Gogh Syndroom, wat verwijst naar de kunstschilder Vincent van Gogh wiens artistieke talent miskend werd tijdens zijn leven. Volgens Steenbergen koesteren sommige kunstverzamelaars een bepaalde kunstenaar als beschermeling, vanuit de angst – maar zoals hieronder beschreven zal worden, wellicht eveneens vanuit de hoop – dat deze hedendaagse, nog onbekende kunstenaar na zijn overlijden pas erkend wordt als een van de kunstenaarsgenieën van zijn tijd – zoals Van Gogh overkomen is (Steenbergen, 2002, p. 280). Voor een van de geïnterviewde mecenassen lijkt dit inderdaad een belangrijke drijfveer te zijn om bepaalde – in zijn ogen gedoemde – beeldhouwers te ondersteunen. "Maar het rare is weer dat ik van een hele boel keren dat ik dacht dat kunstenaars arrivé waren, wat dat ook mogen zijn, dat ze dat helemaal niet waren. Dus dat is raar. Dus aan de buitenwereld wordt dan iets getoond, als ware het zo dat je zegt, nou, die heeft het wel overal staan enzo, weet je wel, maar dat is dan blijkbaar niet zo" (2, 6). Zoals in het theoretisch kader al is beschreven heeft dit idee van het miskend genie, alles te maken met de omgekeerde economische wereld van het artistieke veld. Avant-gardekunstenaars vervaardigden werk voor een publiek in de toekomst, die hun werk pas kunnen lezen wanneer de kunstenaars en hun werk voldoende geconsacreerd zijn en een grotere groep mensen de waarde ervan kunnen inzien (Bourdieu, 1994, p. 197). Het ondersteunen van deze toekomstgericht productie brengt echter het risico met zich mee dat de kunstproducten qua waarde vervallen tot materiële objecten, en dat de gedoemde kunstenaar uiteindelijk een mislukte kunstenaar blijkt te zijn (Bourdieu, 1994, pp. 86, 175-176). Dat de mecenassen het om deze reden dan ook niet voor het geld hoeven te doen, wordt door Bourdieu beaamd: "De risico's zijn namelijk immens en wie een jonge schrijver uitgeeft loopt een gerede kans niet uit de kosten te komen" (Bourdieu, 1994, p. 176). De mecenas is echter uit op iets anders, namelijk het vergaren van sociaal en voornamelijk cultureel kapitaal (Van den Braber, 2002, p. 42).

Volgens Helleke van den Braber sloten mecenassen zich – aan het begin van de twintigste eeuw – het liefste aan bij kunstenaars die op weg waren naar een gevestigde veldpositie, maar deze nog niet bemachtigd hadden (Van den Braber, 2002, p. 338). Terwijl de kunstenaar gaandeweg een hogere consecratiegraad behaalt, lift de mecenas met hem mee. Hij heeft immers bewezen klaarblijkelijk over voldoende cultureel kapitaal – kennis, smaak en inzicht – te beschikken om de juiste keuze te maken tussen alle kunstenaars die openstonden voor zijn ondersteuning. "Alleen een weldoener met voldoende cultureel inzicht is immers in staat zijn geld goed te besteden en schrijvers te ondersteunen die in artistiek aanzien stonden", aldus van den Braber (Van den Braber, 2002, p. 47). Tegenwoordig lijken mecenassen nog steeds een voorkeur te hebben voor het ondersteunen van kunstenaars aan het begin van hun carrière. Volgens Menno Tummer, fondsenwerver van het Cultuurfonds, doen de woorden 'jong' en 'talent' het goed bij de nieuwe mecenassen (Kooke, 2013). En ook oud-directeur van het Groninger Museum Reyn van der Lugt geeft aan vooral het werk van jonge kunstenaars te kopen (Smallenburg, 2010). Mecenas en galeriehouder Paul Andriesse wordt door beeldend kunstenaar Marien Schouten geroemd om zijn beschermende houding jegens kunstenaars, maar eveneens om zijn vermogen om jong talent te ontdekken en deze te begeleiden naar een gevestigde positie in de kunstwereld: "Hij heeft een scherp oog voor kunstenaars die betekenisvol zijn. Paul is ook een goede begeleider van de jonge kunstenaar. Die zijn soms al vrij snel gevierd. Hij weet hoe je dat in banen moet leiden" (Keijer, 2013). Het kan voor een kunstenaar erg aantrekkelijk zijn om zich aan een mecenas als Andriesse te verbinden. Volgens Bourdieu bevat het hebben van consecratiekapitaal – wat Andriesse, als galeriehouder en collectioneur van kunstwerken

die vervolgens aan het Stedelijk Musuem zijn geschonken, bezit – namelijk het vermogen om objecten of personen, zoals de kunstenaar, te wijden en een bepaalde waarde te geven (Bourdieu, 1994, pp. 182-183). Zoals we hieronder zullen zien is het echter de vraag of de kunstenaar wel altijd ondersteund wilt worden door de mecenas die zijn hulp aanbiedt. Het is goed om hierbij in gedachte te houden dat de mecenas in de meeste gevallen van buiten het artistieke veld komt, zonder een reputatie en netwerk. Wat hij in de meeste gevallen wel in de aanbieding heeft en wat de meeste nog niet geconsacreerde kunstenaars ontberen, is economisch kapitaal.

Een ander selectiecriterium die een rol kan spelen voor de mecenas om een kunstenaar wel of niet te ondersteunen, is die van medelijden. Medelijden voor deze groep mensen die kwetsbaar is en moeite heeft om rond te komen. Een geïnterviewde mecenas stelt het als volgt: "Een kunstenaar, Thoman Mann zei weleens in een van zijn romans, een kunstenaar is een ziek mens. Daar bedoelt hij mee te zeggen, het is natuurlijk niet iemand die gewoon op de bank werkt of die in een winkel staat of die een carrière plant in een bepaalde richting. Nee, het is iemand die anders, ja, een andere constitutie heeft, die anders gebakken is, laat ik het zo zeggen. En dat houdt ook in dat daardoor die kunst ontstaat, dat kán bijna niet anders" (2, 10). De beweegreden die uit dit citaat blijkt heeft overeenkomsten met het beeld van de gedoemde kunstenaar dat hierboven is besproken. Een beeld dat volgens Bourdieu samenhangt met het ontstaan van de heroïsche figuur van de strijdende kunstenaar, wiens oorspronkelijkheid valt te meten aan het schandaal dat hij veroorzaakt of de mate van onbegrip waar hij slachtoffer van is (Bourdieu, 1994, p. 166). De kunstenaar is dus ziek, omdat hij niet kan voldoen aan de eisen en verwachtingen van de maatschappij, van de wereld, om hem heen. Volgens Bourdieu is dit nieuwe kunstenaarspersonage – die zijn oorsprong heeft in de romantiek – onderhevig aan een christusmystiek, waarin de kunstenaar een slachtoffer is van deze wereld, maar wordt geheiligd in het hiernamaals. Dit idee is volgens de socioloog het gevolg van de omgekeerde economie die in de kunstwereld heerst, namelijk het idee dat een kunstenaar alleen op symbolisch gebied succes kan hebben, wanneer hij op economisch gebied (op korte termijn) lijdt en andersom – zoals besproken in het theoretisch kader (Bourdieu, 1994, p. 112). De mecenas voelt zich in ieder geval verantwoordelijk om het leed van de kunstenaar te verzachten totdat hij de waardering krijgt die hem toekomt. Een van de verzamelaars uit het proefschrift van Renée Steenbergen geeft aan vooral moeite te hebben met het ploeteren van deze kunstenaars. "Die heftige emoties van de kunstenaar herken ik omdat ik ze zelf ook heb. Dan zie je ze sappelen en daar heb ik wel moeite mee. En ach, dan doe je eens wat" (Steenbergen, 2002, pp. 98-99).

In bovenstaand citaat wordt het geefmotief van medelijden gecombineerd met het identificeren van de mecenas met de kunstenaar. Dit identificeren blijkt voor meerdere mecenassen een belangrijk selectiecriterium te zijn om een ondersteuningsrelatie aan te gaan met een bepaalde kunstenaar. Zoals in het vorige hoofdstuk is besproken hebben behoorlijk wat mecenassen in het verleden zelf de ambitie gehad om kunstenaar te worden. Het economische kapitaal wat zij met hun alternatieve carrièrekeuzes hebben vergaard delen ze het liefst met een kunstenaar in wiens boodschap en verhaal zij zich kunnen herkennen (Smallenburg, 2010), zodat zij deze kunnen helpen om diens gedachte verder uit te dragen (van Dijk, 2011). Dit komt overeen met het onderzoek naar mecenaatsrelaties van cultuurwetenschapper Van den Braber, zij stelt namelijk dat de behoefte om een bepaald soort literatuur te propageren voor zowel gever als ontvanger een belangrijke drijfveer was om een mecenaatsrelatie aan te gaan (Van den Braber, 2002, p. 39). Bij particulier mecenaat weten kunstenaar en mecenas zich verbonden door gemeenschappelijke interesses en behoeftes, waaronder dus de behoefte om een bepaalde cultuur te produceren en te propaganderen (Van den

Braber, 2002, p. 41). Eén van de door Steenbergen geïnterviewde verzamelaars geeft dan ook toe hoofdzakelijk kunst te kopen, die hij zelf gemaakt zou willen hebben (Steenbergen, 2002, p. 91).

Tot slot is het voor de meeste mecenassen een belangrijk selectiecriterium dat de kunstenaar niet alleen uit is op zijn geld – zijn economisch kapitaal – maar ook interesse toont in zijn kennis en netwerk – zijn cultureel en sociaal kapitaal. Een gegeven waar in hoofdstuk 3 meer aandacht aan besteed zal worden.

2. 2 Succesfactoren kunstenaar

Het aangaan van een mecenaatsrelatie hangt echter niet alleen van de mecenas af. De kunstenaar moet er namelijk ook de heil in zien. Zoals in de inleiding van dit hoofdstuk is besproken, streeft niet alleen de mecenas naar macht via de kunstenaar, maar tracht de kunstenaar eveneens aan invloed te winnen in de kunstwereld via diens mecenas. Daarom is het voor de kunstenaar belangrijk dat de mecenas over zoveel mogelijk soorten kapitaal beschikt. Allereerst het economische kapitaal, dat de kunstenaar in de gelegenheid stelt om zich uit de "helse machinerie", zoals Bourdieu het noemt, waarin hij vast is komen te zitten – namelijk de wetten van de omgekeerde economie – te bevrijden. Of zoals Van den Braber het stelt: "Kozen ze ervoor zich op een groot publiek te richten, dan kostte hen dat (een deel van) hun artistieke geloofwaardigheid; richtten ze zich op een kleinere groep lezers, dan veroordeelden ze zichzelf tot financiële problemen" (Van den Braber, 2002, p. 338). De uitkomst van het eerder genoemde ondersteuningsdebat was volgens Van den Braber, dat de mecenas als een acceptabele oplossing beschouwd kon worden voor de tweestrijd waarin de kunstenaar zich bevond (Van den Braber, 2002, p. 338). Aan het begin van de twintigste eeuw werden mecenassen dan ook niet zelden door kunstenaars gezien als een lucratieve doelgroep. Zij voorzagen de kunstenaars namelijk van voldoende financiën, zonder dat deze hier maatschappelijke en/of commerciële concessies voor hoefden te toen (Van den Braber, 2002, p. 343).

Dat de mecenas voldoende economisch kapitaal bezit is voor de meeste kunstenaars echter niet voldoende. Volgens Van den Braber moet de mecenas de kunstenaar overtuigen van de kwaliteit en omvang van diens culturele competentie. Het was voor de kunstenaar namelijk belangrijk, aldus Van den Braber, dat de weldoener qua cultureel kapitaal als gelijke kon worden beschouwd en de artistieke opvattingen en denkbeelden van de kunstenaar onderschreef en propagandeerde. "Alleen dan zou de steun niet ten koste gaan van artistiek prestige" (Van den Braber, 2002, p. 339). Deze culturele competentie wordt verkregen door studie van culturele uitingen en uit zich volgens de cultuurwetenschapster in het bezit van culturele goederen, zoals instrumenten, schilderijen en boeken (Van den Braber, 2002, p. 45). Dat het bezit van culturele kennis en goederen voor de hedendaagse kunstenaars nog steeds als belangrijk selectiecriterium geldt om met een mecenas in zee te gaan, blijkt uit de manier waarop de geïnterviewde kunstenaars over hun mecenas spraken. "Mecenas is heel associatief. Hij vergelijkt het met oude meesters en ziet referenties naar andere schilderijen. Ik vind dat hij goed kijkt, hij is in verschillende periodes geïnteresseerd en die kennis neemt hij mee. Hij gaat naar Rijks en TEFAF, dus hij heeft een goede blik en een goed referentiekader", aldus een van de geïnterviewde kunstenaars over het culturele kapitaal van diens ondersteuner (3, 20). Daarnaast benoemt deze kunstenaar dat het huis van zijn weldoener bomvol staat met allerlei kunstwerken en literatuur over kunst. Opvallend is dat hij eveneens aanstipt dat zijn mecenas een goede blik heeft om naar kunst te kijken (3, 1 en 25). Een gegeven waar verderop dieper op ingegaan zal worden. Een andere kunstenaar benadrukt dat haar mecenas meer is dan een verzamelaar: "Hij maakt ook kleding voor zijn vrouw, hij kookt en hij doet aan emancipatie en

demancipatie. Demancipatie is dat mannen niet gediscrimineerd worden die kleding naaien en eten koken, dat moet ook kunnen" (6, 9). Verder heeft de mecenas van deze kunstenaar een boek uitgegeven en geeft de kunstenaar aan een sterk vermoeden te hebben dat diens mecenas hoogbegaafd is. Voor deze kunstenaar is het dus niet alleen interessant dat de mecenas over een behoorlijke hoeveelheid symbolisch kapitaal beschikt binnenin de kunstwereld, maar eveneens daarbuiten aanzienlijk geconsecreerd is.

Opmerkelijk is het voorbeeld van een van de geïnterviewde kunstenaars die aangeeft dat zijn mecenas een arme man is die als boekhouder geld verdiende en een groot deel van zijn leven samen met zijn moeder in een driekamerappartement samenwoonde. Het kwam weleens voor, zo vertelde de kunstenaar, dat de mecenas een cheque uitschreef voor een kunstwerk waarbij hij aan de kunstenaar vroeg om deze pas aan het einde van de maand te innen, omdat hij dan zijn salaris had ontvangen en voldoende geld op zijn rekening had staan. Dit gebrek aan economisch kapitaal leek de mecenas echter ruimschoots goed te maken met diens grote hoeveelheid cultureel kapitaal. "[…] toch veel interesse hebben voor cultuur en beeldende kunst en dat, ik bedoel, ja, het is een ontzettende lucide man, ik vergeet het altijd, maar hij heeft fantastische uitspraken. Hij citeert Goethe en wie dan ook, echt zo. Zoveel kennis, want hij heeft geen TV. Hij koopt oude boeken, dat is ook een verzameling van hem, antiquariaat boeken en dat soort dingen, dus naja, concerten. Ik ken hem niet anders, dan dat hij daar van houdt"(1, 17). In dit geval krijgt men bovendien haast het idee dat de kunstenaar het geldgebrek van diens mecenas juist als een succesfactor ziet, in plaats van een beperking. Het meerdere malen enthousiast benoemen van de armoede van diens mecenas wijst hierop. Wellicht heeft dit ermee te maken dat door het gebrek aan economisch kapitaal, zijn mecenas veel meer lijkt te voldoen aan de wetten van de omgekeerde economie die in de kunstwereld heersen, dan de 'standaard' mecenas.

Een ander gegeven dat de meeste geïnterviewde kunstenaars benoemen en wat mogelijk ook als selectiecriterium gezien mag worden, is dat de mecenas een goede kijk heeft op het werk van de kunstenaar. "[…] ik heb altijd gevonden dat hij altijd een hele goede kijk op dingen heeft. Hij zocht altijd wel het beste werk uit, vond ik. Maar hij was zelf daar altijd zeer bescheiden over" (1, 2), aldus een van de kunstenaars, waarbij opvalt dat hij ook de bescheidenheid van de mecenas benoemt. Een thema dat in het volgende hoofdstuk uitvoeriger besproken zal worden. "Ja hij herkent zich op een of andere manier heel erg in de schilderijen die ik maak, omdat hij echt daardoor ontroerd wordt en dat hij het dus niet alleen maar mooi vindt, of knap, of iets in die geest, maar dat het hem echt iets doet. En dat is denk ik wel gewoon bijzonder als je dat merkt dat je werk dat met mensen doet […] en het voelt heel puur zoals die werken bij hem binnenkomen", zo stelt een andere geïnterviewde kunstenaar (3, 21). Hoewel een mecenas behoorlijk wat kennis van kunst mag hebben, spreken verzamelaars volgens Renée Steenbergen over het algemeen niet in kunstjargon, maar in gewone spreektaal (Steenbergen, 2002, p. 16). Door een van de geïnterviewde kunstenaars lijkt dit juist gewaardeerd te worden. "Want je hebt ook weleens dat mensen meteen heel veel van 'o, dat is heel goed, want daar en daar en daarom' en dan voelt dat zo nep, alsof ze dat zo geleerd hebben dat ze dat moeten zeggen en dan blijft het zo oppervlakkig" (3, 22). Bovendien wijzen de kunstenaars erop dat hun mecenas niet te beïnvloeden is in zijn keuze voor een bepaald werk, maar trouw blijft aan zichzelf (3, 1).

Verder lijken vrijwel alle geïnterviewde kunstenaars het idee te hebben dat zij een uitverkoren positie innemen als beschermeling van hun mecenas. Wellicht dat dit eveneens als selectiecriterium geldt, omdat de kunstenaar dan bevestigd krijgt dat het z'n artistieke opvattingen en denkbeelden zijn waar de mecenas zich het meeste in herkent en hij díe dan ook voornamelijk zal

gaan verkondigen. De kunstenaar distantieert zich van zijn collegakunstenaars vanuit de vooronderstelling dat de mecenas zijn werk boven die van de anderen verkiest. De reden dat de mecenas dit doet – zo zal de kunstenaar mogelijk denken – heeft wellicht te maken met het geloof van de weldoener in de kunstenaar en diens werk, om zoveel mogelijk te consecreren in het artistieke veld. "Want hij had nog twee kunstenaars meer en die zijn allebei afgevallen. Dus ik ben zeg maar als enige overgebleven, dat is wel bijzonder. Dat is wel waardering van mijn werk" (1, 3), aldus een van de geïnterviewden. "Hij verzamelt dan hedendaagse kunst, waarbij hij een aantal mensen volgt en waarbij ik dan, denk ik, de meest prominente ben, dat hij van mij het meeste werk heeft want van de anderen zegt hij dan: 'ja, die vind ik wel goed, maar eigenlijk zijn die dan toch wel wat minder aan het worden', dus dan koopt hij daar niet zoveel meer van", zo beweert een andere kunstenaar (3, 3).

2.3 Bedreigingen mecenas

Er zijn echter ook factoren die de mecenas ervan kunnen weerhouden een mecenaatsrelatie met een kunstenaar aan te gaan. Een van deze factoren is dat er onder de weldoeners een vrees lijkt te bestaan dat de kunstenaar niet goed om kan gaan met hun financiële bijdragen. Zoals eerder is aangetoond is Pierre Bourdieu ervan overtuigd dat er in het artistieke veld een omgekeerde economie werkzaam is, waarbij onmiddellijk geldelijke winst verdacht is. Zodoende bestaat er in de kunstwereld een tegenstelling tussen kunst en geld, aldus Bourdieu (Bourdieu, 1994, p. 119). Dit alles is het gevolg van het streven naar autonomie binnen het artistieke veld, wat zich uit in het ontkennen van de impact van de andere velden – waar het artistieke veld overigens wel degelijk aan onderhevig is, aldus Bourdieu –, namelijk de velden van macht en economie. Deze ontkenning resulteert er onder andere in dat kunstenaars zich vaak jeugdig gedragen, wat volgens Bourdieu overigens een "[…] homologie vertoont met de tegenstelling tussen 'burgerlijke' ernst en 'intellectuele' afwijzing van gewichtigheid, en meer in het bijzonder distantie tot geld en machthebbers, die in relatie van circulaire causaliteit staat tot de status van dominantgedomineerde waarin men zich definitief of voorlopig verre houdt van geld en macht" (Bourdieu, 1994, pp. 190-191). Het is dus niet zo gek dat de mecenas, die in de meeste gevallen zowel geld als macht bezit, enig wantrouwen heeft in de manier waarop de kunstenaar met zijn financiële gift zal omgaan.

Volgens Renée Steenbergen speelt beeldvorming van de kunstenaar een belangrijke rol in het onderhouden van contacten tussen verzamelaar en kunstenaar. Zo bestaat het idee dat de kunstenaar anders is dan anderen, namelijk eigenzinniger en bewuster levend. Zoals we eerder hebben gezien hebben sommigen eveneens een zwak voor de arbeidsongeschikte – ziekelijke – kunstenaar. Dit staat in contrast met het beeld dat anderen erop nahouden, namelijk dat de kunstenaar enkel om opportunistische redenen een vriendschap aangaat met een verzamelaar, om de laatstgenoemde via deze weg geld afhandig te maken (Steenbergen, 2002, p. 109). Hoewel de laatste beschrijving van de kunstenaar wel erg argwanend overkomt, lijkt er wel degelijk een kern van waarheid in te schuilen. Zo geeft een van de geïnterviewde kunstenaar aan op sommige moment vanuit opportunisme te handelen in het onderhouden van het contact met zijn mecenas: "Ja, kijk als je, ja ik denk dat ik gewoon dingen van hem incasseer zoals hij is, vanuit een soort opportunisme om dat hij die tekeningen koopt" (1, 23). Dezelfde mecenas die eerder aangeeft dat kunstenaar zijn inzicht 'ziek' zijn, omdat ze niet als normale mensen functioneren in de maatschappij, lijkt eveneens een zienswijze te hebben over de manier waarop kunstenaars met geld omgaan. "Maar dat houdt ook in dat er heel dikwijls onevenwichtigheden ontstaan aan de andere kant die te maken hebben

met óf financiën óf geld, ik heb zo dikwijls meegemaakt dat als een kunstenaar een opdracht had, dat het, naja dan was het meteen feest. Prima, maar daarna was het soms geen feest meer, dus ja dat is niet echt gemakkelijk want dan kom je toch soms in een situatie dat ze zeggen: 'Ja god, ik zit helemaal aan de grond'" (2, 10). Desgevraagd geeft de mecenas aan deze kunstenaars herhaaldelijk te hebben willen helpen, maar dat deze hulp niet onuitputtelijk kan zijn. Dit verklaart hij nader door een verband te leggen met het ouderschap; het hebben van kinderen: "[…] je wilt zorgen voor je kinderen en je wilt alles doen voor ze, maar het kan toch niet zo zijn dat ze eindeloos betrekkingsrecht hebben op je geld, dus, ook al zou dat er zijn. Want in sommige gevallen is dat er gewoon niet of is dat beperkt" (2, 11). Een geïnterviewde kunstenaar heeft het idee dat zijn mecenas er destijds precies hetzelfde over dacht en dat hij het ondersteunen van hem als kunstenaar verkoos boven het ondersteunen van andere kunstenaars, omdat hij wist dat deze kunstenaar verstandig omging met de winst van zijn kunstverkoop. "Eum, dat is ook waarom die buurman mij zo aardig vond, want ik heb dat opgepikt en ik, toen hij mijn eerste beeld kocht en kwam betalen, toen zei ik: fijn, dan ga ik nu dat gieten en dit gieten en zus gieten en zo gieten. Dus hij zei me later: ik heb zoveel collega's van je ontmoet die zeiden, he he, kan ik eindelijk een nieuwe pick-up gaan kopen of een nieuwe cd-speler weet je wel" (4, 2).

Een andere beweeggrond die de mecenas ervan kan weerhouden om een relatie met de kunstenaar aan te gaan, is dat de kunstenaar onsympathiek gedrag kan vertonen jegens de mecenas. Een voorbeeld hiervan is de havenbaron Ludo Pieters, die in de tweede helft van de twintigste eeuw de beschermheer was van de schrijver Gerard Reve. De vriendschap die zij onderhielden was moeizaam, onder andere door de wisselende schrijverscrisissen en de paranoïde en kwaaie buien waarin Reve zich bevond (Heezen, 2011, pp. 199, 209, 210). Opnieuw is er hier een verband te leggen met de theorie van Pierre Bourdieu en diens ideeën over het kunstenaarspersonage dat in de negentiende eeuw opkomt. Het verzet van deze zuivere kunstenaar tegen de onderwerping van machthebbers en de markt (Bourdieu, 1994, p. 82), heeft tot gevolg dat er wordt gebroken met de burgerlijke levensstijl en de maatschappij, waar de kunstenaar zich als een eenzame held van terugtrekt "[…] zijn leven verpandt aan onsterfelijkheid en als treurig figuur belaagd door zorgen en zwaarmoedigheid" (Bourdieu, 1994, p. 167). De kunst breekt zodoende met de – burgerlijke – moraal, wat een houding van cynische achterloosheid, onverschilligheid, onthechting en onbewogenheid vereist van de kunstenaars, aldus Bourdieu (1994, p. 139). Behoorlijk wat van de door Renée Steenbergen geïnterviewde verzamelaars merken dan ook op dat een kennismaking met de kunstenaars nogal tegen kan vallen wanneer deze beoordeeld wordt op normale sociale kenmerken. Eenmaal in het atelier blijkt de kunstenaars een gebrek aan diepgang te hebben, ongemanierd en zelfzuchtig te zijn en lijkt deze onbekwaam te zijn om een normaal gesprek te voeren. Dit wordt beaamd door een van de geïnterviewde mecenassen: "[…] ik heb ook gemerkt dat het veel lastiger is om met kunstenaars relaties te onderhouden en langdurig te hebben. Jaaaaa, dat verlangt toch iets meer rek en strek oefeningen van mijn kant" (2, 14). Hoewel een kennismaking met de kunstenaar voor veel verzamelaars het kunstwerk verrijkt, lopen zij eveneens het risico dat de ontmoeting dermate tegenvalt dat zij de kunstenaar liever niet meer treffen, om te voorkomen dat hun waardering van de kunstenaar – en daarmee het kunstwerk – aangetast wordt (Steenbergen, 2002, pp. 94, 95, 107). Het is, aldus Steenbergen, soms dus lastig om de personaliteit van de kunstenaar te scheiden van diens werk. Een mecenas uit dit onderzoek heeft hetzelfde ondervonden: "[…] ik heb ook weleens werk van, dat vond ik heel mooi, van een vrouw en eum, ik kende haar helemaal niet, dus ik dacht, ik zou daar wel werk van willen hebben, en eum, toen trof ik haar een keer op een expositie en toen kwam ze heel onsympathiek over, echt heel erg, en dan merk ik dus

wel bij mezelf dat ik opeens heel anders kijk naar dat werk. En dat is, daar zit dus wel ergens een relatie tussen wat je mooi vindt en de kunstenaar" (5, 74).

De – in de ogen van de verzamelaar/mecenas teleurstellende – houding die de kunstenaars aannemen ten opzichte van hun weldoeners laat mooi de eerder beschreven verschuiving zien die sinds de romantiek heeft plaatsgevonden in de mecenaatsrelatie. Waar het in eerdere mecenaatsperiodes de kunstenaar was die de mecenas van diens artistieke kwaliteiten moest overtuigen – in de hoop op ondersteuning –, zijn in de loop der tijd de rollen omgedraaid en is het de mecenas die zich dient te schikken naar het stugge, nukkige, rare en lastige karakter van de kunstenaar en die – zoals eerder in dit hoofdstuk is geschreven – deze bovendien moet overtuigen van diens kwaliteiten als mecenas. Dit wordt bevestigd door een van de geïnterviewde mecenassen: "[…] er zijn natuurlijk wel een heleboel kunstenaars, maar die ken ik dan gelukkig niet, die blasé zijn. […] Naja daar ben ik ook niet nodig. Dat zijn meer kunstenaars die mij taxeren" (2, 15). Dat de kunstenaar en diens kunstwerk meestal niet los van elkaar gewaardeerd kunnen worden, kan echter tevens nadelige gevolgen hebben voor een kunstenaar die een stijlverandering doormaakt in zijn werk, zoals hieronder nader zal worden verklaard.

2.4 Bedreigingen kunstenaar

De kunstenaar kan eveneens zo zijn twijfels hebben over het al dan niet aangaan van een relatie met een bepaalde weldoener. Opmerkelijk is het voorbeeld van een van de geïnterviewde kunstenaars, die aangeeft aan het begin van de relatie zeer zijn twijfels te hebben gehad bij de motieven van zijn mecenas en het bovendien een nogal raar persoon te vinden. Het is dus niet alleen kunstenaar die er abnormale sociale kenmerken op na kan houden. "In het begin dacht ik ook van, wat trek ik nou aan met mijn werk, voor een rare types. Daar had ik in het begin best wel moeite mee" (1, 12). Omdat de mecenas van deze kunstenaar homoseksueel is, vroeg de kunstenaar zich in het begin bovendien af waarom de mecenas hem ondersteunde. Was het om zijn kunst of kwam het wellicht omdat hij voor hem viel? "Want in het begin dacht ik wel van, hij wil me versieren, maar hij heeft nog nooit één poging of iets in die richting losgelaten of geprobeerd. […] Ja, maar dat had ik in het begin wel hoor […] dan zat ik in een restaurant met hem en dan voelde ik me eigenlijk zo'n toyboy als ik met hem uit eten ging" (1, 12). Voor de kunstenaar lijkt het in ieder geval erg belangrijk te zijn dat de mecenas hem hoofdzakelijk om zijn werk ondersteunt. Een andere kunstenaar uit het onderzoek benoemt dit eveneens. Op de vraag of de mecenas het werk van deze kunstenaar voornamelijk ondersteunt om de persoonlijke relatie die zij samen hebben, antwoord deze: "Euh nee want hij viel op het werk. Hij zag dat bij het SBK. En hij gaat altijd de kunstenaar bezoeken, dus hij ging toen met het hele gezin naar Wommels, naja, zo is het ontstaan eigenlijk". Hoewel de mecenas in eerste instantie voor het kunstwerk viel, is het natuurlijk de vraag of hij de ondersteuningsrelatie was begonnen wanneer hij vervolgens tijdens de ontmoeting geen klik had gevoeld met deze kunstenaar. Zoals eerder beschreven is het voor de mecenas in de meeste gevallen belangrijk dat hij sympathie voelt voor de kunstenaar die hij wil gaan ondersteunen.

Het is bovendien de vraag of een mecenaatsrelatie die afhankelijk is van het kunstwerk wel zo voordelig is. Het kan namelijk nadelige gevolgen hebben voor de kunstenaar. In hoofdstuk 1 is beschreven dat de mecenas als voordelige bijkomstigheid heeft voor de kunstenaar dat hij met diens artistieke ontwikkelingen mee kan groeien en gaandeweg kan blijven ondersteunen. Het is echter ook mogelijk dat in een relatie waar het middelpunt wordt gevormd door het kunstwerk, er het risico bestaat dat wanneer de kunstenaar een nieuwe artistieke weg inslaat, dit de mecenas niet aanstaat.

Bij deze mecenassen, waarvan men zich af kan vragen of zij daadwerkelijk mecenas genoemd mogen worden, gaat de kunst uiteindelijk voor de kunstenaar. Wanneer het nieuwe repertoire de mecenas niet bevalt of wanneer om andere redenen het oeuvre van de kunstenaar de mecenas niet meer kan boeien, kan het persoonlijke contact met de kunstenaar langzaamaan doodbloeden (Steenbergen, 2002, p. 107). In de interviews wordt door zowel de kunstenaars als de mecenassen beaamd, dat dit een reden kan zijn om de mecenaatsrelatie niet langer voort te laten duren. Desgevraagd beaamt een van de kunstenaars dat de relatie hypothetisch gezien om deze reden tot een einde zou kunnen komen: "Maar op een gegeven moment kan het natuurlijk zijn dat ik iets doe of een ontwikkeling insla, waar hij niet in mee is. Ja, dan houdt het op, maar dat zou voor mij geen reden zijn om dat niet te doen", aldus een van de kunstenaars (3, 23). Een van de mecenassen bevestigt eveneens dat het verliezen van interesse in het kunstwerk, ervoor kan zorgen dat het wederzijds contact met de kunstenaar verwatert: "Ik heb wel werk van iemand waar ik nu niks meer van zou kopen ofzo, het werk wat ik heb gekocht vond ik prima en mooi, nog steeds, maar eum, het nieuwere werk spreekt me minder aan ofzo" (5, 77). Volgens Ryclef Rienstra ervaren sommige kunstenaars deze persoonlijke kant van het mecenaat dan ook als bedreigend, omdat er zoveel persoonlijke zaken gaan meespelen (Rienstra, 2012, p. 6). Dit wordt beaamd door een van de geïnterviewde kunstenaars: […] ik heb vroeger in een dorp gewoond en daar had je kruideniers en bakkertjes enzo en het lag daar soms al gevoelig […] hoe je je inkopen verdeelt over twee kruideniers. Ja waar gaat dit over, melkpoeder en weet ik veel wat, en natuurlijk ligt dat bij een kunstenaar die vaak nog veel afhankelijker is, nog veel gevoeliger. […] Dit zijn gewoon gebruiksartikelen, maar hier gaat het over emoties en wat gaat er in emoties om als, als jij het bijvoorbeeld hebt over die vrouw [tegen mecenas] waar jij al een paar jaar niks van gekocht hebt. Wat gaat er in die persoon om als je dat begint te merken […], dat maakt het zo gevoelig snap je, vooral als je het ook nog eens een keer persoonlijk neemt hè" (5, 71). Rienstra plaatst echter zo zijn kanttekeningen bij dit nadelige aspect en vraagt zich af of de persoonlijke dimensie van het mecenaat werkelijk zo bedreigend is dat je er als kunstenaar beter aan doet om de kunstenaar te mijden (Rienstra, 2012, p.6). Zoals eerder is aangetoond en verder nog beschreven zal worden, brengt deze persoonlijke kant van het mecenaat namelijk ook veel voordelen met zich mee.

Een andere beweeggrond voor de kunstenaar om tot het besluit te komen niet in zee te gaan met een bepaalde mecenas, heeft te maken met de geplande aanpak van deze weldoener om de kunstenaar te ondersteunen. Zo vertelt een van de kunstenaars over iemand die pas afgestudeerd was van Nijenrode en die allerlei plannen had bedacht om de kunstenaar te 'vermarkten'. Bijvoorbeeld door de kunstenaar te helpen met het gieten van beelden en deze vervolgens via een advertentie in de telegraaf te verkopen. Of hij stelde voor dat de kunstenaar op kunstmarkten moest gaan staan. Deze ideeën stuitten de kunstenaar echter tegen de borst. Allereerst omdat er geen sprake leek te zijn van samenwerking: "[…] hij was zo enthousiast en zo vol van zichzelf dat hij niet eens bereid was om daarover met mij te gaan praten, wat en hoe gaan WE dat doen, weet je wel. Hij was meer van, dit is het plan en dat vond ik gewoon niet oké" (4, 5). Doordat de potentiële mecenas niet wil luisteren, werd voor de kunstenaar bovendien duidelijk dat het deze 'investeerder' aan kennis over de kunstwereld en de plaats die de kunstenaar daarin, ontbreekt. "Toen dacht ik van, jij snapt het niet, jij snapt niet waar ik mee bezig ben, dus met jou wil ik het ook niet doen. Fijn dat je mijn beeld wilt kopen, maar het moet voor mij wel kloppen. Dat was heel kort en heb ik niet van de grond laten komen" (4, 2). Dit gegeven lijkt de theorie van Helleke van den Braber over mecenaatsrelaties aan het begin van de twintigste eeuw te bevestigen, namelijk dat het voor een mecenas belangrijk was om te bewijzen een goede compagnon te zijn voor diens beschermeling en

dat hij dit kon doen door de kunstenaar te overtuigen van de kwaliteit en omvang van diens culturele competentie (Van den Braber, 2002, p. 45).

Een andere *dealbreaker,* tot slot, kan de partner van de mecenas zijn. Een kunstenaar vertelt dat haar mecenas waarschijnlijk nooit zoveel werk – en wellicht zelfs helemaal geen werk – van haar had verzameld wanneer zijn vrouw hier op tegen was geweest. Gelukkig voor haar, zijn haar mecenas en diens vrouw het vrijwel altijd met elkaar eens. Ze heeft het echter ook weleens anders meegemaakt" "[…] want je hebt ook, ik heb ook wel meegemaakt, een tandarts die wou een beeld van mij kopen en dan zegt zijn vrouw: 'nee ik wil nou een ander beeld'. Dan zijn ze het niet eens. [mecenas en zijn vrouw] zijn het eigenlijk altijd eens… ja als ze er allebei voor gaan, dan moet het goed zitten, die optiek" (6, 43). Door een geïnterviewde mecenas wordt dit beaamd. Zo vertelt hij over een van de voordelen van zijn mecenaatschap ten op zichten van overheidssubsidie. Namelijk het gegeven dat hij aan niemand verantwoording hoeft af te leggen over zijn uitgaven aan kunst en cultuur: "Ik hoef me niet te verantwoorden. Ja, naar mijn vrouw toe, maar verder…" (5, 4).

3. De impact van de geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas op de productie en distributie van een kunstwerk

In dit hoofdstuk wordt er ingegaan op impact die de mecenaatsrelatie heeft op de productie en distributie van het kunstwerk. Zoals onder andere in het theoretisch kader is besproken, zowel bij de behandeling van de theorie van socioloog Pierre Bourdieu als die van socioloog Howard Becker, is de kunstenaar vrijwel nooit volledig autonoom. Hoewel de zuivere kunstenaar, met zijn kunstzinnige manier om tegen de wereld aan te kijken, zijn eigen werkwijze en eigen stijl, het echte onderwerp van de kunst lijkt te zijn (Bourdieu, 1994, p. 360), moet deze autoriteit hem wel degelijk verleend worden door de andere spelers in het artistieke veld: critici, verzamelaars, bemiddelaars, handelaars, conservatoren en andere producenten van artistiek gekwalificeerde werken (Bourdieu, 1994, p. 351). Of, zoals Howard Becker het stelt: "The artist thus works in the center of a network of cooperating people, all of whose work is essential to the final outcome" (Becker, 2008, p. 25). Volgens Becker beïnvloedt dit samenspel van onderlinge hulp de uiteindelijke vorm en inhoud van het kunstwerk. Zoals eerder beschreven, mag de mecenas gezien worden als een van deze spelers in dit artistieke netwerk. Hieronder zal beschreven worden op welke manieren de weldoener zijn stempel drukt op de totstandkoming en distributie van het kunstwerk. Wat zijn de voor- en nadelen van deze betrokkenheid van de weldoener, voor hemzelf en voor de kunstenaar die hij ondersteunt? Duidelijk zal worden dat de bescherming – net als in het onderzoek van cultuurwetenschapper Helleke van den Braber – verschillende vormen aan kan nemen en zowel materieel als symbolisch van aard kan zijn (Van den Braber, 2002, pp. 36-37).

3.1 Succesfactoren mecenas

In de hoofdstukken hiervoor is zijdeling al gesproken over een van de geïnterviewde mecenassen die een tentoonstellingsruimte- en tuin heeft gecreëerd om de door hem aangekochte beelden in te exposeren. Hiermee biedt hij een alternatief op de al bestaande distributiekanalen voor beeldhouwwerken, zoals galeries, biënnales, critici, handelaren en musea. Zoals eerder beschreven is de kunstenaar afhankelijk van deze distributiesystemen om een publiek te bereiken en zodoende bekendheid te vergaren. Met de ondersteuning van de mecenas komt er een alternatief distributiekanaal bij. Hoewel de desbetreffende mecenas aangeeft dat zijn motivatie om een dergelijke expositieruimte te faciliteren, voornamelijk voorkomt uit de wens om de kunstenaars een podium aan te reiken – waar bezoekers overigens gratis toegang tot hebben – (2, 6), mag niet vergeten worden dat de weldoener met een dergelijke ruimte tevens de 'macht' verkrijgt om de keuze te maken welke beelden, op welke manier, worden tentoongesteld. "Maar dat museum, ja dat doet met zijn eigen collectie, wil zij blijven bestaan, amper wat. Dat moet je niet doen. Maar dan moet je [er] natuurlijk toch tentoonstellingen van maken en daar moet je kassakrakers van zien te krijgen, dan gaat het allemaal een beetje werken. Terwijl ik denk nee, ik wil elke keer uit die collectie die we hebben een ander element halen en dat dan laten zien en dat kan zijn… we hebben een tentoonstelling over taal gehad, we hebben een tentoonstelling nu over dood en leven. Dus ik tracht daar eigenlijk een thema aan vast te bakken, snap je?", aldus de mecenas, die aangeeft zich positief te onderscheiden van het distributiesysteem van een museum (2, 14). De weldoener helpt de kunstenaar met het ontwikkelen van nieuwe distributiekanalen, waarmee zijn beschermelingen een alternatief podium krijgt aangereikt om zichzelf aan geïnteresseerde kunstliefhebbers te presenteren (Van den Braber, 2002, p. 336). Maar tegelijkertijd bepalen zij met het tentoonstellen van de – soms

in hun opdracht vervaardigde – kunst gedeeltelijk de smaak van het publiek, zo stelt Howard Becker (Becker, 2008). Een smaak die overigens lang niet iedereen even erg aanspreekt, althans dat blijkt uit een opmerking die een van de geïnterviewde kunstenaars over de hierboven aangehaalde mecenas maakt: "Het zijn wel nu levende kunstenaars die bij [tentoonstellingsruimte mecenas] vertegenwoordigd zijn, maar het zijn ook de meer traditionele kunstenaars, weet je wel. En eum, ja, een beetje braaf dan hè. Ik houd er wel een beetje van als ik door elkaar wordt geschud wordt ook, door een goede kunstenaar" (4, 21). Opmerkelijk is dat deze kunstenaar ondanks het hierboven geleverde commentaar zijn werk wel had ingezonden om door de mecenas tentoongesteld te worden, maar dat zijn kunstwerk niet door de selectie was gekomen. Een andere manier waarop de mecenas invloed uit kan oefenen op de distributie van het kunstwerk van zijn protegé is door het uitgeven van monografieën en/of catalogi over de – kunst van de – kunstenaar. Dit pakt echter niet altijd zonder problemen uit, zoals besproken zal worden onder het kopje 'bedreigingen mecenas' verderop in dit hoofdstuk.

Naast de distributie, kan de mecenas op verschillende manieren invloed uitoefenen op de productie van een kunstwerk. Allereerst kan de mecenas aan de kunstenaar de opdracht gegeven tot de vervaardiging van een bepaald kunstwerk. Opmerkelijk is dat de mecenassen in de meeste gevallen aan de kunstenaar de opdracht geven om diens droomkunstwerk te verwezenlijken. Zoals Han Nefkens die aangeeft dat hij ervan overtuigd is dat veel modeontwerpers een idee in hun hoofd hebben dat ze niet kunnen verwezenlijken, omdat het commercieel gezien niet winstgevend is: "[…] die fantasie wil ik werkelijkheid laten worden" (Nefkens, 2011). Een mecenas uit het onderzoek heeft eveneens deze instelling: "Want meestal vraag ik dan: "wat is nou je droom?". En dan proberen die droom te verwezenlijken. En dus staan er ook, ja zeker voor de beeldhouwkunst, grotere beelden. […] Soms is het dertig meter lang ofzo, dus dat vind ik ook een beetje aberratie" (2, 7).

Het zijn dus hoofdzakelijke financiële tekortkomingen bij de kunstenaar die de mecenas kan aanvullen. In veel gevallen blijkt dit voorfinanciering te zijn, omdat de kunstenaar meestal niet het geldelijke vermogen heeft om de materiaalkosten van het kunstwerk op te brengen. Zeker in de beeldhouwkunst, waar vaak met kostbare en grote hoeveelheden materialen als brons en bijzondere steensoorten wordt gewerkt, is het voor de kunstenaar een enorm risico om een beeld te vervaardigen waarvan hij niet zeker is of het ook afgenomen wordt. In sommige gevallen kan een kunstenaar pas weer verder met een nieuw werk – en de materialen die daarvoor nodig zijn bekostigen – wanneer zijn eerdere werk is verkocht. Het werken in opdracht, en met behulp van voorfinanciering, voorziet de kunstenaar hierdoor van een welkome financiële zekerheid. Volgens een van de geïnterviewde kunstenaars was dit dan ook de hoofdreden van diens mecenas om kunstenaars te ondersteunen: "[…] Ja weet je, die genoot er gewoon van dat ik verder kon, weet je wel, die was gewoon heel trots en die vond het gewoon super gaaf om daar aan mee te doen, dat hij daar een bijdrage aan kon leveren. […] hij zei al, ik koop af en toe wat van iemand, zodat hij door kan weet je wel. […] een keer zei hij van, dan kan hij verf kopen voor de rest van het jaar" (4, 15 en 16). De invloed op de productie van het kunstwerk is in bovenstaande gevallen onbetwistbaar. Was de opdracht immers niet gegeven, dan was het kunstwerk waarschijnlijk nooit vervaardigd. Dit blijkt overigens over het algemeen een belangrijke motivatie te zijn voor een mecenas om diens bijdrage te leveren. Volgens kunstverslaggever van Het Financieele Dagblad, Hilda Bouma, willen weldoeners geld geven aan iets dat zonder hun hulp niet van de grond was gekomen, "[…] iets waar ze trots op kunnen zijn" (Bouma, 2010).

Een andere succesfactor voor de mecenas is de mate waarop deze betrokken wordt bij de ontwikkelingen die de kunstenaar doormaakt. Zoals in hoofdstuk 1 al is beschreven, zien de

kunstenaars deze langdurige betrokkenheid over het algemeen als een grote meerwaarde van de mecenas. Voor de weldoener is deze aanhoudende verbintenis ook niet zonder voordelen. De kunstenaar heeft klaarblijkelijk zoveel vertrouwen in de culturele competentie van de mecenas, dat hij zich gesterkt voelt door de overtuiging waarmee de weldoener hem blijft ondersteunen. Hoewel de mecenas – zoals eerder is getoond – achterliggende motieven kan hebben om de nog niet erkende kunstenaar te blijven ondersteunen, kan hij er daarnaast veel waarde aan hechten dat hij naast zijn financiële vermogen ook zijn kennis en netwerk mag inzetten om de kunstenaar verder te helpen in diens (artistieke) ontwikkeling. Zo vertelt ex-directeur van het Groninger Museum, Reyn van der Lugt, – naar het zich laat zien – trots over de bemiddelende rol die hij speelt voor Nederlandse kunstenaars: "Toen ik in New York werkte, was ik een soort makelaar die Nederlandse kunstenaars in het Amerikaanse circuit probeerde te brengen. Dat tracht ik nog steeds te doen. Ik praat met kunstenaars over hun ambities, geef ze tips welke galeries ze zouden kunnen benaderen. En als ik denk dat het serieus is, mail ik de galeriehouder: wil je deze kunstenaar ook ontvangen? Zo heb ik al meerdere kunstenaars aan een Nederlandse of internationale galerie kunnen helpen. Dat is een vorm van mecenaat die niet met geld te maken heeft. Ik stel mijn netwerk open voor iedereen die daar profijt van zou kunnen hebben" (Smallenburg, 2010).

Zoals Van der Lugt zelf al aangeeft, gaat het in zijn geval om een ander soort mecenaat, namelijk symbolisch mecenaat in plaats van materieel mecenaat. De eerste vorm van ondersteuning gebeurt in de vorm van geld of goederen, bijvoorbeeld door het aankopen van verf, iets wat kunstverzamelaar Piet Sanders aangeeft gedaan te hebben voor zijn vriend kunstschilder Karel Appel: "Ik was net beëdigd als advocaat in Amsterdam en Appel vertelde me terloops dat hij van plan was om verf te gaan stelen – hij had geen sou toen. 'Niet doen', zei ik, 'die verf krijg je van mij'" (Steenbergen, 2012). Een andere vorm van materiële ondersteuning is het verbeteren van de leef- en werkomstandigheden of zoals een van de geïnterviewde kunstenaars aangeeft, door ervoor te zorgen dat deze omstandigheden niet verslechteren. "Nee maar, ik bof er wel enorm mee, ik had hier niet gezeten hoor, anders meer. Dan had ik het huis allang verkocht, of was het allang veel eerder verhuurd. Wat nu wel weer boven mijn hoofd hangt…" (6, 30). Bij de symbolische versie van het mecenaat besteedt de mecenas daarentegen tijd en aandacht in het vestigen van de artistieke reputatie van diens beschermeling. Hierbij gaat, zoals het voorbeeld van Van der Lugt al laat zien, veeleer om het netwerken met als doel de productie en distributie van het werk van diens protegé te vergemakkelijken (Van den Braber, 2002, pp. 36-37). Volgens Helleke van den Braber is het echter niet voor iedere mecenas weggelegd om deze symbolische ondersteuning aan de kunstenaar te verlenen. "Was voor succesvol materieel mecenaat vooral een goed gevulde bankrekening noodzakelijk, voor een geslaagde symbolische mecenaattransactie diende de mecenas over méér te beschikken dan economisch kapitaal alleen", namelijk over cultureel en symbolisch kapitaal (Van den Braber, 2002, p. 42). Een mecenas mag dus inderdaad trots op zijn, dat de kunstenaar zijn symbolische bijstand accepteert.

In hoofdstuk 1 werd al beschreven dat de mecenas ervoor vreest dat de kunstwereld met zijn weldoenerschap omgaat als ware hij een pinautomaat. De mecenas wil daarentegen juist voor meer aangezien worden dan een geldschieter. Mecenas Han Nefkens beschrijft dit verlangen als volgt: "Ik wil wel dat mensen zien dat ik er ook iets van mezelf in heb gestopt. Ik wil mijn stempel op dingen drukken" (Nefkens, 2011). Dit verlangen gaat in het geval van Nefkens zelfs zo ver dat hij er – stiekem – van droomt zelf een (video)kunstwerk te maken: "De hele kunstwereld is in rep en roer, er verschijnt een lang essay in het toonaangevende kunsttijdschrift *Artforum* over wat ik nu precies bedoel met mijn video, die duidelijk wordt gezien als een aanklacht tegen kunst, kunst tegen kunst"

(Nefkens, 2011). Uit dit citaat komt duidelijk de begeerte van de mecenas naar voren om een belangrijke positie in het artistieke veld te veroveren. Om met Bourdieu's termen te spreken; om dusdanig geconsacreerd te zijn dat de hele kunstwereld zich over zijn werk heen buigt. De wens om zelf kunstenaar te zijn, is dat wellicht waar iedere mecenas stilletjes van droomt? In het volgende hoofdstuk over geefmotieven zal hierop verder worden ingegaan. Classicus Pieter Gerbrandy is in ieder geval van mening dat – net als in de oudheid en de renaissance – het mecenaat als een kunstwerk in zichzelf beschouwd mag worden en hij is er bovendien van overtuigd dat "kunst […] juist beter [wordt] als een opdrachtgever zich met de inhoud van een kunstwerk bemoeit" (Vestering, 2011). In het geval dat de mecenas tevens een kunstverzamelaar is, is het volgens Renée Steenbergen bovendien onontkoombaar dat hij diens collectie ziet als een zelfportret, een documentatie van diens leven (Steenbergen, 2002, p. 312).

De meeste mecenassen geven in ieder geval aan het erg te waarderen om gesprekken met de kunstenaar te hebben over diens creatieve proces (Kuijpers, 2012; Steenbergen, 2012). Volgens Arnoud Odding, directeur van Rijksmuseum Twente, zijn de waardepatronen van de mecenassen dan ook aan het verschuiven. Van het eerdere verheffingsideaal naar inspiratie (Dijksterhuis, 2012). Door de kunstenaar de kans op artistieke zelfontplooiing te bieden, ontplooit de mecenas zichzelf ook. "Op die manier wordt bezieling, inspiratie en elan geschapen voor alle betrokkenen, worden menselijke banden gesmeed en enthousiasme ontwikkeld", aldus Michael Defuster, directeur van de Amsterdamse culturele stichting Castrum Peregrini (Defuster, 2011). Een geïnterviewde mecenas beaamt dit en geeft bovendien aan dat hij de inspirerende inzichten die hij dankzij de kunstenaars opdoet, meeneemt naar buiten de kunstwereld, naar de velden van macht en economie: "En ik heb ook veel aan de kunstenaars. Ik heb veel geleerd van kunstenaars, wat ik ook teruggebracht heb naar het bedrijf, een andere manier van denken. Dus ik ben daar wel gelukkig mee" (2, 12).

3.2 Succesfactoren kunstenaar

De geïnterviewde kunstenaars erkennen de meerwaarde van de weldoeners, ondermeer op het terrein van de distributie van hun werk. Zo heeft de mecenas van een van de geïnterviewde kunstenaars onlangs de collectie tekeningen die hij van deze door de jaren heen verzameld had geschonken aan een museum, zoals vermeld stond in het krantenartikel 'Ineens een grote naam in het museum' in de Gelderlander van afgelopen maart (Deurloo, 2015). De betreffende kunstenaar geeft aan hier erg content mee te zijn: "Maargoed toen heeft hij dus eigenlijk uit eigen beweging, zonder overleg, ineens, het weggeschonken. En dat is voor hun [het museum] natuurlijk ook voordelig, want dan betalen ze geen successierechten. Nou mooi, ik was er heel blij mee" (1, 7). De kunstenaar geeft bovendien aan dat hij ervoor vreesde dat het museum zijn werk niet zou accepteren, omdat hij "nou niet bepaald wereldschokkend beroemd" is (1, 7). Daarbij vindt hij het een prettig idee dat hij nu weet dat zijn kunst een plaats heeft gekregen. Hij maakte zich eerder namelijk zorgen over wat ermee zou gebeuren wanneer zijn mecenas – die al aardig op leeftijd is – zou komen te overlijden. Een angst die overigens meer kunstenaars schijnen te hebben en die uitvoeriger besproken zal worden onder het kopje 'bedreigingen kunstenaar' verderop in dit hoofdstuk. De mecenas is echter nog niet klaar met de ondersteuning van de distributie van het werk van deze kunstenaar, hij is eveneens van plan de kosten te dragen voor het fotograferen van de door hem geschonken kunstwerken en heeft bovendien aangegeven de kunstenaar te willen helpen met het uitbrengen van een catalogus wanneer er in de toekomst een tentoonstelling wordt gehouden over diens werk het museum.

Onder de geïnterviewde kunstenaars kwam het ook voor dat een mecenas een keer een opdracht voor de kunstenaar had verzorgd, via een bepaalde kunststichting waar hij onderdeel van was (1, 31). De weldoener van een andere geïnterviewde kunstenaar heeft een villa volledig laten inrichten met een permanente tentoonstelling over haar werk, waarvoor hij bovendien extra werk van haar heeft aangekocht om de bezoeker een zo volledig mogelijk beeld te geven van haar als kunstenaar. "Het werkt ook heel erg goed, want als mensen werk willen zien. [De mecenas] die zegt, gebruik mijn plek maar als etalage. Stuur ze er maar naar toe en […] inderdaad als een enorm portfolio, want ik heb hier lang niet alles staan en het staat er natuurlijk ook allemaal lang zo mooi niet en ze worden daar vriendelijk ontvangen en ze krijgen daar koffie en weet ik wel niet allemaal, dus dat is ideaal om mensen daar naar toe te sturen", aldus de kunstenares (6, 45 en 46). Zoals verderop zal blijken kleven er echter ook nadelen aan deze overzichtstentoonstelling die de mecenas voor haar heeft gedistribueerd. Deze mecenas heeft bovendien plannen voor de toekomst, zo vertelt de kunstenares, namelijk om samen met museum Beelden aan Zee een overzichttentoonstelling van haar werk te combineren met kunstwerken van haar inspiratiebronnen. "[…] maar ik denk dat het niet te doen is. Een van mijn inspiratiebronnen is [Constantin] Brâncuşi en dat is zo duur, dat is gewoon, dat kan je niet lenen denk ik. Dat moet verzekerd worden, naja, dat kost kapitalen. Maargoed… hij probeert het weer wat nieuw leven in de blazen" (6, 6). Dit citaat laat duidelijk zien dat de mecenas de drijvende kracht is in de mecenaatsrelatie, die probeert de reputatie van de kunstenares in het artistieke veld te behouden en wellicht zelfs te verbeteren.

Een ander voorbeeld van een kunstenaar die baat heeft bij de distributieondersteuningen van zijn mecenas, is een kunstenaar die tevens bronsgieter is. De mecenas heeft een terrein laten bouwen, waar naast de werkplaats met bronsgieterij tevens huisjes zijn geplaatst waar kunstenaars tijdelijk kunnen verblijven. De kunstenaar woont op dit terrein en kan in de werkplaats bovendien cursisten ontvangen die bedreven willen raken in het ambacht van het bronsgieten. Opvallend is dat de mecenas in dit geval zelf eveneens kunstenaar is en dus eveneens als kunstenaar profijt heeft van deze werkplaats. Kunstenaarmecenas en kunstenaar geven aan een gemeenschappelijk doel te hebben met dit project. "Wat ook een streven is, en dat ligt meer in het conserveren en behouden, de techniek waarmee we werken, dat is echt iets, de kennis en vaardigheden enzo wordt niet meer onderwezen en dat raakt er een beetje uit, vooral nu er nieuwe media hypes zijn […]", aldus de kunstenaar (5, 10). Deze gedeelde passie voor het bronsgieten proberen zij vervolgens ook uit te dragen naar de *Artists in Residence* die op hun terrein verblijven. "[…] ja iedereen die hier komt probeer je wel een beetje te prikkelen om te werken in brons", aldus de mecenas (5, 11). Naast dat de kunstenaarmecenas en de kunstenaar met deze werkplaats een productiekanaal voor zichzelf hebben gecreëerd, proberen ze kunstenaars die tijdelijk te gast zijn dus te beïnvloeden en zover te krijgen dat zij eveneens in brons gaan werken. Daarnaast vragen ze alle gastkunstenaars om een kunstwerk dat zij tijdens hun verblijfperiode vervaardigd hebben achter te laten. Deze werken worden vervolgens los op het terrein, of in de expositieruimte die eveneens op het terrein staat, tentoongesteld en zijn een aantal keer per jaar publiekelijk toegankelijk. Met dit project oefenen kunstenaarmecenas en kunstenaar zodoende zowel invloed uit op de productie als op de distributie van de kunstwerken die de 'kunstenaars in residentie' vervaardigen.

De mecenas kan de kunstenaar op nog een andere manier helpen met de distributie van diens kunst, namelijk door de inzichten die deze heeft opgedaan in de velden van de macht en de economie te delen met de kunstenaar. Deze zakelijke inzichten kan de kunstenaar helpen zijn kunst beter aan de man te brengen. Zo stelt een van de geïnterviewde kunstenaars over zijn mecenas: "[…] ja dat was heel leuk met hem, dat kon gewoon, dat zijn van die trucjes en daarmee kwam hij verder

niet aan de inhoud, want daar was hij gewoon enthousiast over. Maar wel gewoon, het is gewoon zakelijk denken weet je" (4, 20). Het is hierbij belangrijk om op te merken dat het hebben van enkel zakelijke kennis, waarschijnlijk niet voldoende is voor de mecenas om de kunstenaar verder te helpen. Zoals in hoofdstuk 2 onder het kopje 'bedreigingen kunstenaar' al besproken is, kan de mecenas met zijn zakelijke verkoopplannen namelijk de plank volledig misslaan, omdat hij de logica van de kunstwereld onvoldoende beheerst. De mecenas moet naast het economische kapitaal en de inzichten die daarmee gepaard gaan, dus over een zekere hoeveelheid cultureel kapitaal beschikken en de kunstenaar bovendien laten blijken dat hij diens artistieke doelen begrijpt en deelt. "[…] wat ik heel fijn vond aan het contact met hem is dat hij gewoon heel veel oog had voor wie ik ben en dat hij me niet probeerde in een of ander commercieel hoekje te dauwen of een manier te laten denken die niet van mij was, maar dat hij gewoon zag wat ik deed, dat hij daarin geloofde en dat hij me daarin wilde ondersteunen", aldus de kunstenaar. Wat in dit en het vorige citaat nog meer opvalt is dat de kunstenaar het op prijs stelt dat de mecenas daarnaast volledig achter de artistieke inhoud van diens kunst staat en deze niet probeert bij te sturen.

Dit laatsgenoemde punt wordt door alle geïnterviewde kunstenaars beaamd. Een van de geïnterviewde kunstenaars vertelt over het gegeven dat zijn mecenas wel degelijk invloed heeft gehad op de productie van zijn tekeningen, namelijk op de manier waarop hij met de drager van zijn tekening – het papier – omging. "Dat hij een oog had voor de tactiele werking van papier bijvoorbeeld. Van de kwaliteit van het papier en van het structuur en dat soort dingen. Want in het begin was ik daar, ik was eigenlijk nogal redelijk nonchalant in die jaren. Dus ik pinde gewoon die tekening op, punaise erin, hè. Toen hij kwam zei hij: 'ach nein'. Haha. Dat ging niet, dus sindsdien doe ik dat op een zorgvuldige manier" (1, 1). Hoewel de kunstenaar de theorie van Howard Becker bevestigt – door op te merken dat door de stimulans van de mecenas om zorgvuldiger om te gaan met de drager, de mecenas zodoende invloed uitoefende op het uiteindelijk resultaat van het kunstwerk –, geeft hij daarbij aan dat de mecenas nooit artistiek inhoudelijk invloed probeerde uit te oefenen op zijn kunst. "Maar nee, niet inhoudelijk, hij heeft me nooit… want op een gegeven moment is mijn werk ontwikkeld van abstract naar een zekere mate van figuratie, of best wel figuratief, die tekeningen. Dus daar is hij in mee ontwikkeld", aldus de kunstenaar (1, 1). In hoofdstuk 1 is al geschreven over de meerwaarde van de mecenas voor de kunstenaar en diens inhoudelijke ontwikkeling. Hij geeft de kunstenaar namelijk de vrijheid en het vertrouwen om nieuwe artistieke wegen in te slaan of juist trouw te blijven aan een controversiële en oncommerciële manier van werken, doordat hij de kunstenaar – anders dan een galerie – verzekert van een afname van deze werken. "Als je als kunstenaar… ja ik vind je moet ontwikkelen, dus je stijl verandert. Dus je werk ziet er dan heel anders uit. En als je een galerie hebt die een bepaald soort werk goed verkoopt en je gaat opeens wat anders doen, dat zien ze niet zo zitten", aldus de kunstenaar (1, 2). De geïnterviewde kunstenaars merkten hierbij echter allemaal op, dat hoewel zij veel met de mecenassen spraken over deze artistieke ontwikkelingen, zij altijd diegenen waren die voorop gingen met deze ideeën en het de mecenassen waren die volgden. Voor de kunstenaar lijkt de samenwerking met een mecenas bij de productie van het kunstwerk dus alleen te werken, wanneer de mecenas diens artistieke autoriteit erkent en respecteert. "[…] dus hij gaat mee met die verandering, maar dat ga ik wel in voorop denk ik. Dus het is wel aan mij om de richting uit te zetten die ik op ga" (3, 23). Hierover zal verder uitgewijd worden onder de kopjes 'bedreigingen' verderop in dit hoofdstuk.

Eerder is al geschreven over de mecenassen die het als een succesfactor zien dat ze betrokken raken bij het productie en distributie van het werk van de kunstenaar die zij – op deze

manier meer dan enkel financieel – ondersteunen. De kunstenaar waardeert deze betrokken houding van de mecenas evenzeer. Het beeld dat Helleke van den Braber schept van de mecenas, als mentale vroedvrouw die het ter wereld brengen van de teksten vergemakkelijkte door de kunstenaar van morele steun, aansporing, erkenning en begrip te voorzien, lijkt bevestigd te worden door de geïnterviewde kunstenaars (Van den Braber, 2002, p. 49). Zoals in hoofdstuk 1 al is beschreven bood voor een van de kunstenaars haar mecenas voornamelijk een remedie tegen de eenzaamheid van het atelier. Een gegeven dat bevestigd wordt door Ine van der Horn, van galerie Pouloeuff, die samen met Frank Welkenhuysen, taxateur bij het tv-programma Tussen Kunst en Kitsch, pas afgestudeerde kunstenaars ondersteunt, om de start van hun loopbaan te vergemakkelijken. Want, "[…] net afgestudeerde kunstenaars vallen soms in een zwart gat. […] De romantische idee van de kunstenaar werkend in zijn atelier, afgesloten van de buitenwereld, gaat niet meer op" (Ram, 2014). Sommige kunstenaars geven daarnaast aan het prettig te vinden deelgenoot te worden gemaakt van de manier waarop de mecenas hun werk ervaart. "Ik bedoel, dan kan ik ook toetsen of wat ik heb beoogd of dat ook werkt, weet je wel. Dus in die zin is het wel, het contact is onmisbaar hè", aldus een van de kunstenaars (4, 34). Dit contact gaat in sommige gevallen zelfs verder dan enkel het delen van ervaringen. Zo geeft een van de kunstenaars aan dat zijn mecenas hem geïnspireerd heeft om zich te verdiepen in een bepaalde groep kunstschilders van de Antwerpse school uit de vijftiende eeuw. "Ja die kende ik eigenlijk helemaal niet en dat heeft wel raakvlakken, omdat dat eigenlijk zo over dat narratief gaat en van die grote groepsschilderijen en ook dat surrealistische en dat is dan heel leuk om te zien, dat je dan weer nieuwe *input* krijgt", zo stelt de kunstenaar (3, 13). Het is dus niet alleen de kunstenaar die de mecenas inspireert – zoals beschreven onder het kopje 'succesfactoren mecenas' –, andersom gebeurt het evengoed. Volgens Van den Braber is het overigens erg belangrijk dat mecenas en kunstenaar artistieke ideeën uitwisselen: "Dan is de samenwerking het vruchtbaarst en ontstaat er iets moois" (Ligtenberg, 2010). Dit wordt bekrachtigd door Michael Defuster, die aangeeft dat het nieuwe mecenaat volgens hem om de vreugde gaat om samen dingen te bewerkstelligen (Defuster, 2011). Zoals eerder geschreven moet de mecenas echter wel over voldoende gecultiveerde kennis beschikken, om geaccepteerd te worden als partner in de productie (Becker, 2008, p. 106).

3.3 Bedreigingen mecenas

De samenwerking tussen mecenas en kunstenaar in de distributie en productie van het kunstwerk kan echter ook tegenvallen. Een voorbeeld hiervan wordt gegeven door een mecenas die aangeeft in de beginperiode weleens werken van kunstenaar tentoongesteld te hebben, waarvan de bezoekers de zogenaamde *multiples* konden aanschaffen tegen dezelfde prijs waarvoor de mecenas het beeld had aangekocht. Mecenas en kunstenaar kregen echter onenigheid over de prijs waarvoor de mecenas deze beelden aanbood: "En toen was er een galerie en daar wilde hij het ook aan verkopen en toen wilde hij opeens 10.000 euro. Toen zei ik naja dat mag best hoor, dat mag je zelf weten, maar ik ga wat hier te koop staat voor 2000 niet morgen in de kast zetten voor 10", aldus de mecenas (2, 20). De mecenas geeft aan hiervan geleerd te hebben en het sindsdien ook niet meer op die manier aangepakt te hebben.

Een ander voorbeeld van een bedreiging voor de mecenas op het gebied van distributie, wordt gegeven door een van de geïnterviewde kunstenaars. Deze vertelt over diens mecenas, die ook nog een andere kunstenaar ondersteunt en daarbij een cruciale rol heeft gespeeld in zijn loopbaan van kunstleraar naar kunstenaar; onder andere door hem beurzen toe te kennen, de

opleiding van de kunstenaar in het buitenland te bekostigen, monografieën over de kunstenaar uit te geven en tentoonstelling over de kunstenaar te houden. Oftewel, door een zeer belangrijke rol te spelen in het vestigen van de artistieke reputatie van deze kunstenaar. Deze kunstenaar werd echter ook ondersteund door een andere beschermheer, die eveneens een monografie over hem uitbracht. Tot verbazing van de eerste mecenas, werd hijzelf en de rol die hij had gespeeld in het ondersteunen van de kunstenaar helemaal niet genoemd in die monografie, zo vertelt de kunstenaar. "[De mecenas] die had gehoopt dat er dan toch op zijn minst een regeltje in zou staan over hoe het kwam dat hij nou aan het beeldhouwen is geraakt en er kwam geen woord in voor wat [er] maar [naar] verwees […]", aldus de kunstenaar (6, 20). Openhartig als de mecenas is, heeft hij de kunstenaar hier direct op aangesproken en daarmee was de relatie ook weer prima, zo vertelt de kunstenaar (6, 20).

Op het gebied van de productie liggen voor de mecenas eveneens bedreigingen op de loer. Opvallend is dat alle mecenassen aangeven zich vooral niet inhoudelijk te willen bemoeien met de kunst van hun protegé. De weldoeners lijken zich aldus bewust te zijn van het gevaar dat zij vormen voor de onafhankelijke en autonome positie van de kunstenaar. De mecenassen lijken dan ook allen van mening te zijn dat de kunstenaar het werk moet doen, en dat zij zich moeten beperken tot het faciliteren en stimuleren van de productie. Pieter Lanser, de mecenas van pianist Thomas Beijer geeft dan ook aan zich nooit met de muzikale keuzes van de kunstenaar te bemoeien: "Ik weeg het op een abstracter niveau af" (Kooke, 2013). Mecenas Pieter Geelen van de Turing Foundation gaat nog een stapje verder door te stellen dat hij de productie van de kunst beslist niet wil begunstigen: "Kunstenaar word je maar op eigen kracht. Maar als je eenmaal een mooi schilderij hebt gemaakt, of fantastisch muziek speelt, willen we dat graag toegankelijk maken voor een zo breed mogelijk publiek" (Steenbergen, 2008, p. 123). Het idee van socioloog Howard Becker – dat in een efficiënte patronaatsrelatie kunstenaar en mecenas conventies en esthetische gedachten delen, waarbij de mecenas steun en richting levert en de kunstenaar verantwoordelijk is voor de creativiteit en de uitvoering van deze – lijkt in sommige gevallen dan ook nog steeds van kracht te zijn. (Becker, 2008, p. 103). De invloed van de mecenas mag dan ook zeker niet onderschat worden, want hoewel de mecenas zich in de meeste gevallen niet mengt met de artistieke keuzes van de kunstenaar, bepaalt hij wel degelijk welke kunstenaars hij ondersteunt. Namelijk de kunstenaars wiens artistieke keuzes hem bevallen. "Patrons pay, and they dictate – not every note or brush stroke, but the broad outlines and the matters that concern them. They choose artists who provide what they want", aldus Becker (Becker, 2008, p. 103).

Lang niet alle mecenassen weerhouden zich er bovendien van toch een poging te doen om de inhoudelijk kant van een kunstwerk wat bij te sturen. Een van de geïnterviewde kunstenaars geeft aan dat zijn mecenas regelmatig op atelierbezoek komt – dit doen overigens alle geïnterviewde mecenassen – en dat hij afgelopen jaar tijdens een van deze bezoeken helemaal weg was van een schilderij waar de kunstenaar nog maar een week aan had gewerkt. De mecenas reserveerde het schilderij – een privilege dat de kunstenaar hem als tegenprestatie aanbied, waarover meer in het volgende hoofdstuk –, maar toen hij het voltooide schilderij zag op een expositie was hij teleurgesteld over het eindresultaat. "En toen was ik heel blij verrast over dat schilderij, dat heb ik toen ook tegen hem gezegd en later op die tentoonstelling was het helemaal uitgewerkt dat schilderij en toen was het minder, minder mooi. Ja volgens mijn idee hoor", aldus de mecenas (7, 5). De kunstenaar vertelt dat de mecenas hem na de tentoonstelling beteuterd opbelde: "[…] hij belde mij later en zei toen van 'ja ik ben net geweest en ik vind het een beetje te paars en we hadden toch afgesproken dat je daar dit zou doen en daar een beetje van dat'. Dus zo ging dat een tijdje door en ik dacht van laat maar gaan […]" (3, 5). De kunstenaar besluit zich niet teveel van deze opmerkingen

aantrekken en de mecenas lijkt zich na enige tijd te realiseren dat hij met zijn opmerkingen een grens heeft gepasseerd die hij niet had mogen passeren. “Maar toen belde hij ook echt direct daarna terug van ‘Ja sorry, had ik ook allemaal niet moeten zeggen, want ja ik bemoei me er wel graag mee, maar toch, jij bent de baas van de kwast en jij bent de meester van het penseel, dus het zijn jouw keuzes’”, vertelt de kunstenaar (3, 5). Aanvullend merkt de mecenas in het interview op dat het volgens hem beter is als de kunstenaar zijn eigen route uitstippelt, wat echter wel tot gevolg heeft dat als het werk hem niet bevalt, hij het niet aankoopt. “Nou dan is hij vrijer. Ja ook arm, maar wel vrij”, merkt de mecenas op, in overeenstemming met de theorie van Bourdieu over de werking van de omgekeerde economie in het artistieke veld (7, 10). Bovendien geeft hij aan dat zich in de meeste gevallen uiteindelijk toch neer te leggen bij de artistieke ontwikkelingen die de kunstenaar doormaakt: “[…] af en toe dan heeft hij nieuwe schilderijen en die zijn een beetje verassend en ik ben een beetje een traditionele vent eigenlijk en eum, en dan ben ik een beetje schrikachtig in het begin. En dan later is het dan wel goed voor mij” (7, 30).

3.4 Bedreigingen kunstenaar

Niet alleen de mecenas ondervindt nadelen aan de mecenaatsrelatie die te maken hebben met de distributie en productie van het kunstwerk. Zoals in het hoofdstuk over de selectiemotieven in de omschrijving van de bedreigingen al even is aangehaald, kan het voor de kunstenaar nadelig uitpakken wanneer de mecenas verkeerde gedachtes heeft over waar hij het werk het beste uit kan zetten. Dit wordt bevestigd door Howard Becker, die stelt dat wanneer de mecenas onvoldoende is ingelicht over de heersende artistieke conventies in dat segment van de kunstwereld, dit van beperkende invloed kan zijn op het kunstwerk en hem incapabel maakt om bepaalde keuzes te maken (Becker, 2008, p. 106). “[…] ja ja, want weet je wel, je kunt werk maken, maar dat wil niet zeggen dat je dat overal uit kunt zetten. Hij zei, ja dan ga je op een kunstmarkt staan. Maar weet je als ik op een kunstmarkt kom en ik zie de prijzen van de mensen, dan denk ik van, daar hoef ik niet tussen te gaan staan, ik heb namelijk nogal een serieuze prijs en dan ben ik veel te duur. Dan prijs ik mezelf gewoon uit de markt, omdat iedereen denkt van hij is duur, terwijl als ik ergens anders sta, waar het klopt…[…]”, aldus een van de geïnterviewde kunstenaars die de nadelige kant hiervan heeft ervaren (4, 4).

Een andere geïnterviewde kunstenaar ervaart weer andere onvoordelige aspecten aan de goed bedoelde intenties van de mecenas in het distribueren van haar kunst. Deze mecenaatsrelatie is hierboven al besproken bij de bespreking van de voordelige kanten, waarbij het ging over de permanente overzichttentoonstelling die de mecenas voor de kunstenares in een villa had geplaatst. Naast alle aangename kanten geeft de kunstenares aan dat zij het ergens ook wel eigenaardig vindt dat zij op dit moment al over een overzichtstentoonstelling beschikt. “Want normaal gebeurt dat na je dood, dus wat dat betreft is het wat voorbarig”, zo stelt de kunstenaar (6, 39). En hoewel ze aangeeft het wel degelijk prettig te vinden om een overzicht te hebben van haar werk, vreest ze tegelijkertijd dat de collectie die de mecenas van haar werk heeft hiermee voltooid is. “Het grote probleem is nou ook, hij heeft zesentwintig werken van mij en daarmee heeft hij echt de krenten uit de pap, van wat hij en ik het beste vinden en dat betekent dat hij eigenlijk nu klaar is.” (6, 2). Ze geeft dan ook meerdere keren tijdens het interview aan wellicht op zoek te moeten naar een nieuwe mecenas, een mecenas die nog nauwelijks werk van haar heeft. Want de ondersteuning moet volgens de kunstenaar wel via de aankoop van een werk gebeuren, een gegeven dat verband houdt met geefrelaties, waar het volgend hoofdstuk dieper op in zal worden gegaan (6, 33).

Zoals al meerdere keren in dit hoofdstuk is aangestipt, blijkt in de mecenaatsrelatie zowel de kunstenaar als de mecenas er beducht voor te zijn dat de mecenas zich teveel met de inhoudelijke kant van het kunstwerk gaat bemoeien. De meeste kunstenaars geven dan ook aan dat het waarschijnlijk het einde van hun relatie zou betekenen, wanneer de mecenas van de kunstenaar gaat verlangen dat die gehoor geeft aan diens artistieke wensen. “Nou als hij tegen mij zou zeggen van, je moet dit en dit werk maken of zoiets. Ik bedoel daar heeft hij nooit iets van in de richting gezegd”, antwoordt een van de kunstenaren op de vraag wanneer het wat hem betreft de mecenaatsrelatie niet meer zou werken (1, 25). Dit wordt beaamd door een andere kunstenaar, die het volgende antwoord op de vraag of haar mecenas weleens haar werk inhoudelijk probeert bij te sturen: “Nou dat je vrij gelaten wordt is wel heel belangrijk natuurlijk. Want nee dat werkt niet hoor, als ze mij gaan zeggen wat ik moet doen” (6, 17). Het is echter de vraag of de autonomie die deze kunstenaars nastreven, überhaupt haalbaar is. Frank Welkenhuysen, taxateur bij het tv-programma Tussen Kunst en Kitsch, denkt er het volgende over: “In feite is een kunstenaar, net zoals een bakker, een ambachtsman. Hij maakt een product en wordt daarbij beïnvloed door anderen” (Ram, 2014). Een visie die overeenstemt met de theorie van Howard Becker, waarin een mecenas voor de kunstenaar nog niet zo’n slechte optie is om zoveel mogelijk zijn autonomie te behouden. Zoals in het theoretisch kader al is besproken, is volgens deze socioloog zelfondersteuning namelijk ook niet ideaal en geen garantie voor onafhankelijker kunst. Uiteindelijk is de kunstenaar immers altijd afhankelijk van de distributiekanalen die hij nodig heeft om zijn kunst naar buiten te brengen. Hoewel mecenassen zich meestal niet inhoudelijk met het kunstwerk bemoeien, oefenen ze – zoals onder het kopje bedreigingen mecenas in dit hoofdstuk al besproken is – volgens Becker echter wel degelijk invloed uit, doordat zij díe kunstenaars ondersteunen die hen biedt wat zij willen (Becker, 2008, p. 103). Edo Dijksterhuis beaamt dit door te stellen dat autonomie een utopisch begrip is: “Maar ook als het om de randvoorwaarden gaat van kunstproductie en presentatie is ‘autonomie’ een utopisch begrip. De financiering van het maakproces of een tentoonstelling is altijd van invloed op de inhoud, ook al ontstaat die binnen het domein van de kunstenaar of curator” (Dijksterhuis, 2012, p. 9). Het was – in het geval van de mecenaatsrelaties van het begin van de twintigste eeuw – volgens Helleke van den Braber de betrokkenheid van de mecenas bij het werk van de kunstenaar, die tot uitwisseling en beoordeling van elkaars ideeën leiden. Deze betrokkenheid zorgde er bovendien voor dat kunstenaars zich inspanden voor de aandacht van hun weldoener, om te laten zien dat ze diens steun verdienden (Van den Braber, 2002, p. 46). Hoe autonoom de kunstenaar zichzelf ook acht, uiteindelijk vreest hij er wel degelijk voor dat de mecenas op een gegeven moment zijn kunst niet meer waardeert. “Naja, dat is altijd heel spannend ja”, aldus een kunstenaar die aangeeft bezorgd te zijn dat zijn mecenas zijn nieuwe ontwikkeling niet zou kunnen waarderen (4, 39).

Wanneer kunstenaar en mecenas in een patroonsrelatie dezelfde artistieke conventies delen, hoeft deze relatie volgens Becker echter helemaal niet verkeerd uit te pakken (Becker, 2008, p. 103). De kunstenaar hoeft namelijk alleen zijn mecenas tevreden te stellen, in plaats van te voldoen aan alle eisen die door de markt aan hem gesteld worden. Daarbij beschermt de weldoener de kunstenaar tegen het alternatief: die van armoede en honger. Wanneer de kunstenaar bovendien een koppige mecenas treft, die zich niet laat beïnvloeden door de meningen van anderen en de publieke mening negeert, kan het voor de kunstenaars zelfs een erg aantrekkelijke manier zijn om zijn innovatieve kunst te kunnen blijven vervaardigen (Becker, 2008, p. 100). Dit komt overeen met de eerder besproken succesfactor van de mecenas voor de kunstenaar, namelijk dat deze de

kunstenaar in de gelegenheid stelt zich artistiek te ontwikkelen en aanmoedigt controversiële en voor het grote publiek onaantrekkelijke kunst te maken.

Een ander zorgpunt voor de kunstenaars is wat er met de kunst gebeurt die de mecenas van hen heeft aangekocht. Zoals hierboven al is aangegeven maakte een van de kunstenaars zich zorgen over wat er met de collectie van zijn werk zou gebeuren wanneer de mecenas komt te overlijden. Zijn zorgen werden weggenomen op het moment dat diens mecenas de collectie aan een museum schonk. Een andere kunstenaar heeft hetzelfde probleem, maar heeft zijn zorgen hierover nog niet met zijn mecenas gedeeld. Daar komt nog bij dat hij er wel van op de hoogte is dat de kinderen van zijn mecenas zijn werk niet waarderen, hetgeen weinig hoop geeft voor de toekomst. "Ja, daar ben ik opzich wel benieuwd naar, want hij heeft twee kinderen en ja van eentje weet ik dat hij het helemaal niks vindt, die hobby van hem, gewoon al die kunst. Ja die ziet misschien al zijn geld daar heen gaan. […] Ja die vond het gewoon niets, die vond de kleuren niet mooi en die waren dus vooral ziekelijk en misschien ook de beelden, daar had ze niks mee. Dus die heeft gewoon totaal die interesse niet" (3, 32).

Daarnaast geven sommige kunstenaars aan ervan geschrokken te zijn hoe de mecenas met hun werk omgaat. Een van de kunstenaars deelt zijn ervaringen over zijn eerste bezoek aan het huis van zijn mecenas: "Hij bleek dus heel veel te hebben, echt alles stond propvol. Hij had ook helemaal geen plek eigenlijk, dus dan moest er meteen iets van de muur af voor een ander doek. En ja, het stond ook niet mooi opgeslagen, dus dan schrik je eigenlijk in eerste instantie een beetje" (3, 1). Later in het gesprek geeft deze kunstenaar dan ook aan het niet altijd met de keuze van de mecenas voor een bepaald doek eens te zijn: "Dus de kans bestaat dat hij ze alle twee neemt, maar dat zou ik eigenlijk een slecht idee vinden. Want dit werk is groot, maar die ander is nog groter, en daar heeft hij helemaal geen ruimte voor" (3, 19). Een nog opmerkelijker voorbeeld van de manier waarop de mecenas met de kunst omgaat, wordt gegeven door een andere kunstenaar. Deze vertelt dat hij er op een gegeven moment achterkwam dat de vrouw van de mecenas die hem atelierruimte verhuurde voor een vriendelijk prijsje – waarvoor hij in ruil af en toe een kunstwerk uit mocht zoeken, waarover meer in het volgende hoofdstuk – naaktfoto's van zichzelf liet maken bij de beelden van deze kunstenaar. "En ze hebben weleens, dat is een heel absurd verhaal. Zij liet naaktfoto's maken in mijn atelier, met mijn werk, door een bevriende fotograaf, met mijn beelden stond ze dan bloot te poseren. En dat liet ze me dan nog zien ook nog en ik zei niet van, goh dat vind ik niet fijn", vertelt de kunstenaar over deze vervelende ervaring (1, 30).

4. De geefmotieven van de mecenas en het evenwicht in de wederzijdse geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas

In dit hoofdstuk zal verder ingegaan worden op de geefmotieven van zowel mecenas als kunstenaar om een geefrelatie met elkaar aan te gaan. Verder zal het gaan over de manier waarop het evenwicht in deze geefrelatie al dan niet door beide partijen wordt bewaard. De informatie over deze onderwerpen die tijdens de interviews met de kunstenaars en de mecenassen vergaard is, zal in dit hoofdstuk ondersteund worden door de geeftheorie van sociologe en antropologe Aafke Komter. Zoals in het theoretisch kader al besproken is, schrijft zij onder andere over de psychologische geefmotieven – namelijk 'positief gevoel', 'onzekerheid', 'macht en prestige', 'wederkerigheid en gelijkheid', en 'eigenbelang' – die zij combineert met de geefpatronen van sociaal-psycholoog Susan Fiske – genaamd 'zorg en solidariteit', 'autoriteit, macht en status', 'voor wat hoort wat' en 'marktmodel, overweging kosten en baten'. Komter ziet geschenken als transacties en sociale relaties, waarbij zij het belang van de wederkerigheid van deze gift benadrukt en daarbij aangeeft dat dankbaarheid hierbij een belangrijke rol speelt. Eveneens geeft de antropologe en sociologe aan dat een gift zowel materieel als niet-materieel van aard kan zijn, een gegeven dat overlapt met de verschillende vormen van mecenaat – materieel en symbolisch – die in het vorige hoofdstuk aan bod zijn gekomen. Een gift kan bovendien, aldus Komter, de identiteiten van zowel gever als de ontvanger onthullen, bevestigen of ontkennen. Al deze aspecten uit de geeftheorie van Komter zullen terug te vinden zijn in dit hoofdstuk. Het belang van het toepassen van deze geeftheorie – om uiteindelijk antwoord te geven op de hoofdvraag van deze scriptie –, wordt onder andere gegeven door cultuurwetenschapper Helleke van den Braber, die hier het volgende over stelt: "Mecenaat is een kwestie van geven en nemen, of liever: van geven om te krijgen" (Van den Braber, 2002, pp. 16-17). Deze opmerking onderstreept tevens het belang van de wederkerigheid van de gift. Geven is dan ook alles behalve vrijblijvend (Rienstra, 2012, p. 6). Verder is het bij het lezen van dit hoofdstuk goed om in gedachte te houden dat hoewel het in theorie hoofdzakelijk de mecenas is die gezien mag worden als 'gevende partij', het in de praktijk lang niet altijd duidelijk is wie de gever is en wie de ontvanger (Van den Braber, 2002, p.42). Het valt evenwel niet te ontkennen, zoals dit hoofdstuk zal aantonen, dat zowel kunstenaar als mecenas naast altruïsme ook handelen uit winstbejag. De uitwisseling moet voor beiden partijen dan ook profijtelijk zijn (Van den Braber, 2002, p. 337).

4.1 Succesfactoren mecenas

In de krantenartikelen die voor dit onderzoek bestudeerd zijn, wordt ruimschoots aandacht geschonken aan de geefmotieven van de mecenassen. Wanneer deze immers doorgrond worden, zo lijkt men te denken, kan hierop ingespeeld worden bij het stimuleren van (potentiële) weldoeners om (meer) te schenken – en zodoende de bezuinigde overheidssubsidies op te vangen. De mecenas wordt in deze artikelen altijd gezien als de gevende partij, naar de geefmotieven van de kunstenaars in deze geefrelatie wordt immers niet gekeken. Opmerkelijk is de overlap in de reacties die de weldoeners geven op de vraag waarom zij hebben besloten 'wel te doen'. Een veel genoemde reactie gaat over het 'teruggeven aan de maatschappij'. Dit motief beperkt zich overigens niet tot de wereld van kunstmecenassen, maar kan eveneens een beweegreden zijn voor andere vormen van weldoenerschap. Bij dit motief ervaart de mecenas dat hij veel kansen heeft gekregen van de maatschappij en dat dit mede een reden is geweest voor zijn successen – als bijvoorbeeld ondernemer. Om zijn dankbaarheid te tonen is hij daarom van mening dat hij iets terug behoort te

geven aan deze samenleving (Steenbergen, 2008, p. 124). “Als je maatschappelijk succes hebt, moet je ook iets teruggeven aan een samenleving die je de mogelijkheid heeft gegeven om tot dat succes te komen, is het motto van het echtpaar Van den Ende”, aldus Anneke Groen (Groen, 2011, p. 22). Dit wordt beaamd door mecenas Willem Stevens, advocaat en belastingdeskundige: “Ik doe het uit volle overtuiging. Ik heb veel kansen gehad in deze maatschappij om mezelf te ontwikkelen en carrière te maken. Op deze manier kan ik wat terugdoen; daarom zit ik ook in veel besturen” (Groen, 2011, p. 22). Het dienen van het maatschappelijk nut is een motief dat overigens eerder voorbij is gekomen in de bespreking van mecenas Helene Kröller-Müller in Hoofdstuk 1, die met de bouw van het museum haar verzameling niet langer meer als een persoonlijke onderneming beschouwde, “maar als een geschenk aan de maatschappij” (Rovers, 2008, p. 57). Volgens Renée Steenbergen is de binding met en de verantwoordelijkheid voor de maatschappij die deze weldoeners voelen, verbonden met een altruïstisch gevoel van gemeenschapszin (Steenbergen, 2002, p. 362). Dit stemt overeen met het geefmotief ‘positief gevoel’ van Aafke Komter, die hier het volgende over zegt: “Some of the motives reported by our respondents are strongly other-directed and altruistic: one wants to contribute to another person’s well-being without thinking about a return service; one helps or cares because one feels a general moral obligation to do so” (Komter, 2004, p. 46).

De hierboven genoemde ‘morele verplichting’, wordt door meerdere weldoeners genoemd als geefmotief. “Ik vind het gewoon fatsoenlijk en bijna een plicht”, stelt Ludo Pieters, mecenas van Gerard Reve (Steenbergen, 2002, p. 100). Verder is in hoofdstuk 1 het motief van weldoener Alex Mulder al even aangehaald, die aangeeft dat je niet alles naar jezelf toe, maar ook van jezelf af moet kunnen rekenen (Van Dijk, 2011). Deze motivatie wordt door hem als volgt verder aangevuld: “Het gaat er niet om hoeveel geld je hebt. Het gaat om hoe je in het leven staat. Of je bereid bent anderen te helpen. Ik geloof dat het je opdracht is om dat te doen” (Van Dijk, 2010). Hoewel altruïsme een niet te onderschatte factor is, mag niet vergeten worden dat eigenbelang – een van de psychologische geefmotieven van Komter – eveneens een belangrijke motief is, aldus Steenbergen (Steenbergen, 2012). “De belangeloze schenking, een oprecht verlangen bezit aan de gemeenschap ter beschikking te stellen, zonder enige voorwaarde, komt maar zelden voor”, stelt de kunsthistorica (Steenbergen, 2002, p. 363). Dit wordt bevestigd door Aafke Komter, die aangeeft dat het geven aan een goed doel een voorbeeld is van hoe het schenken aan een ander, tegelijkertijd het geweten van de begunstiger verlicht. De weldoener heeft zodoende baat bij het bijdragen aan het welzijn van een ander en handelt dus gedeeltelijk vanuit eigenbelang, aldus Komter (Komter, 2004, p. 46). Volgens hoogleraar filantropische studies Theo Schuyt, mag bovendien niet vergeten worden dat geven “een kick geeft”, psychologisch gezond is, en men er bovendien – doordat het bepaalde hersendelen activeert – vrolijk van wordt (Groen, 2011, p. 20). “Het voelde gewoon goed om niet alleen te consumeren, maar ook te contribueren”, bevestigt Cicilian Jansen Verplanke, begunstiger van het Concertgebouw (NRC Handelsblad, 2010). Mecenas Han Nefkens beaamt dit en benoemt daarnaast dat delen een remedie is voor zijn gevoel van eenzaamheid (Witteman, 2011). Daarnaast stipt hij aan dat hij zich niet kan vinden in de beschrijving van zijn weldoenerschap als een vorm van altruïsme: “Het woord altruïsme klinkt alsof ik iets moet offeren om aan anderen te geven, maar ik heb niet het gevoel dat ik iets kwijtraak, maar juist dat het me verrijkt” (Witteman, 2011).

Naast het goede gevoel en de zelfverrijking, is het verkrijgen van status en prestige eveneens een belangrijke motivatie voor de weldoener om tot schenken over te gaan, hoewel de mecenassen dit zelf waarschijnlijk nooit zullen erkennen. Theo Schuyt benoemt dan ook dat filantropie een handige manier is om maatschappelijke autoriteit te vergaren en zodoende mee te doen met de maatschappelijke toplaag. “[…] vergeet niet, geld is ook een manier om maatschappelijk prestige te

vergaren", aldus Schuyt (Groen, 2011, p. 20). Zoals in de voorgaande hoofdstukken is besproken, is het mecenaat daarnaast een manier om macht, aanzien en toegang te verwerven en om zodoende – om in Bourdieu's termen te spreken – een steeds belangrijkere positie te veroveren binnenin het artistieke veld. Dit geefmotief stemt overeen met het geefpatroon van 'autoriteit, macht en status' van sociaal psycholoog Fiske. Dit patroon wordt gekarakteriseerd door ongelijkheid en onevenredigheid (Komter, 2003, p. 32), waarbij de basismotivatie voor het 'weldoenerschap' wordt gevormd door het uitoefenen van controle over diens eigen machtspositie. Wat nog maar eens bevestigt dat het mecenaat alles te maken heeft met macht (Van den Braber, 2002, p. 42).

Hoewel de weldoeners dus niet direct een tastbare – materiële – tegengift hoeven te verwachten, kunnen ze wel degelijk op een symbolische beloning rekenen voor hun weldoenerschap. Ondanks het gegeven dat tegenprestaties in tegenspraak zijn met het principe van een gift (Steenbergen, 2010, p.11) impliceert iedere gift – hoe miniem ook – een ruil, stelt Steenbergen (2002, p. 369) geheel in overeenstemming met het principe van wederkerigheid uit de geeftheorie van Aafke Komter. Dit wordt beaamd door Helleke van den Braber, die beweert dat geen enkele weldoener volledig onbaatzuchtig is en dat iedere mecenas – "hoezeer ook op de achtergrond" – altijd iets terugverlangt voor zijn weldaad (Goossen, 2013). Zoals in de vorige hoofdstukken al besproken is, geeft de mecenas geld, goederen, tijd, energie, kennis en aandacht aan de kunstenaar. Hier krijgt hij inspiratie voor terug via het contact met de kunstenaar (Steenbergen, 2012). Kunst voedt de mecenassen, doordat de kunstenaars een welkome 'andere blik' op de wereld bieden, dan die de vaak zakelijke hersenen van de weldoeners gewend zijn (Smallenburg, 2011). Volgens Ryclef Rienstra geniet deze betrokken mecenas dan ook voornamelijk 'emotioneel rendement', in de plaats van de geneugten van het inhoudelijke dictaat en de zelfverheerlijking die hoorden bij het traditionele mecenaat (Rienstra, 2012, p. 7). Joop van de Ende beweert – in overeenstemming met het bovenstaande – dat hij naast dat hij iets terug wil doen voor de maatschappij, hij tevens schenkt om het plezier van het geven, de verrijking van creativiteit, de persoonlijke betrokkenheid en het contact met de mensen (Steenbergen, 2008, p. 125).

Wat verder opvalt is dat mecenassen er vaak naar lijken te verlangen om zelf hun mouwen op te stropen en zodoende een stukje van de wereld te veranderen. Waarmee de mecenas bovendien midden in het – artistieke – veld komt te staan, aldus Michael Defuster, directeur van de culturele stichting Peregrini. Een denkbeeld dat overigens correspondeert met de theorie van Bourdieu over onderlinge classificatiestrijd tussen de spelers van het artistieke veld om zoveel mogelijk symbolisch kapitaal te vergaren. De mecenas wil de vreugde om iets te verwezenlijken met de kunstenaar delen, vervolgt Defuster (Defuster, 2011). Dit gegeven wordt aangevuld door Hilde Bouma, kunstredacteur van Het Financieele Dagblad, volgens welke de weldoeners willen "geven om iets mogelijk te maken dat anders niet van de grond komt, iets waar ze trots op kunnen zijn" (Bouma, 2010). Deze uitspraak komt overeen met de eisen die een mecenas stelt aan de jonge pianist die hij ondersteunt: "Ik wil output zien: er moet een compositie uitkomen, ik wil een cd zien verschijnen" (Kooke, 2013). Een van de geïnterviewde mecenassen vraagt eveneens soortgelijke tegenprestaties van de kunstenaars, die hij ondersteunt door deze een tijdelijke inspirerende leefomgeving aan te bieden: "[…] het uitgangspunt is dat al die mensen een bepaalde huur betalen en daarnaast laten ze een kunstwerk achter…" (5, 36). Naast een geldelijke tegenprestaties verlangt hij dus eveneens van de kunstenaars dat een van de kunstwerken die zij tijdens hun verblijf vervaardigen, achtergelaten wordt op het terrein. Aanvullend op het emotionele rendement, vindt de mecenas het dus wel degelijk wenselijk om daadwerkelijke *output* te zien van zijn of haar gift. Wellicht dat deze wens, in overeenstemming met het traditionele mecenaat, ergens nog verbonden is met het verzet van deze

weldoeners tegen hun eigen vergankelijkheid. Door Han Nefkens wordt deze veronderstelling in ieder gevalt beaamd: “Natuurlijk is het verzet tegen de vergankelijkheid! Het voelt als: ik ben er. Dit zet ik neer. Of dat nu een tentoonstelling is, een kunstwerk, een boek, een huis of een boom. Allemaal verzet tegen de vergankelijkheid (Nefkens, 2011).

Het is overigens zo dat in Nederland de vrijgevigheid van de mecenassen vaak nog niet wordt herkend, en daarmee dus tevens niet erkend (Steenbergen, 2008, p. 146). Uit verschillende krantenartikelen blijkt dat hieraan bij de mecenassen wel degelijk behoefte is. Hoewel de weldoeners enerzijds erg bescheiden zijn en aangeven zeker niet bedankt te hoeven worden voor hun weldoenerschap, omdat zij belangeloos en vanuit vrij wil bijdragen (Kooke, 2013), wordt er hier en daar toch een opmerking gemaakt die er op lijkt te duiden dat zij op zoek zijn naar erkenning voor hun goede daden. “Ik kan natuurlijk best een kaartje betalen, maar het is toch prettig dat er een metertje rode loper voor me wordt uitgelegd. Meer hoeft niet. Ik geniet wel van zijn succes”, aldus de mecenas van de jonge pianist (Kooke, 2013). Het ‘genieten van de successen’ van de kunstenaar door de mecenas, kan hier overigens verbonden worden met de theorie van Bourdieu. De mecenas kan immers meeliften op het succes – en dus de stijgende reputatie – van diens protegé, waardoor ze samen een hogere positie zullen bekleden in het artistieke veld. Hoewel een dergelijke opmerking op het eerste gezicht dus de onbaatzuchtigheid van de mecenas lijkt de benadrukken, blijkt de weldoener bij nader inzien zeker niet zonder eigenbelang te handelen. Het is voor de mecenas klaarblijkelijk dan ook niet gepast om een tegenprestatie te verlangen voor diens gift, maar het horen van een fatsoenlijk dankjewel wordt volgens Renée Steenbergen door de gevers wel degelijk op prijs gesteld (Steenbergen, 2010, p. 11). Middels het tonen van dankbaarheid, wordt het belang van hun gift immers erkend. “Zo’n onderscheiding is een vorm van erkenning die wij niet zochten, maar die we toch heel plezierig hebben gevonden”, aldus het kunstverzamelaars echtpaar Piet en Ida Sanders, die de Museummedaille en de Zilveren Anjer ontvingen (Steenbergen, 2012). Voor de geïnterviewde mecenassen uit dit onderzoek, blijkt dankbaarheid een erg gevoelige kwestie te zijn. Een van hen schiet direct in de verdediging wanneer hem wordt gevraagd of hij wel eens iets terug ontvangt van de kunstenaars voor zijn ondersteuning: “[…] Nee nee, dat wil ik niet. Want daar was onze relatie niet om begonnen […] nee, het is niet om cadeautjes begonnen. In tegendeel. En ook niet om ze thuis uit te nodigen en te zeggen daar hoor ik ook bij, nee” (2, 16 en 17). Een andere geïnterviewde mecenas reageert ongemakkelijk en geeft ontwijkend antwoord op de vraag of het voor hem belangrijk is dat de kunstenaar dankbaarheid toont: “Euuuuuh, vind ik dat belangrijk, nou ja goed, dat vind ik op zich wel…. Euuuh… euuummmm, ja ik denk wel.. dat dat, ja god hé, dat is een beetje een gewetensvraag” (5, 68).

Hoewel uiteindelijk geen enkele mecenas schenkt zonder eigenbelang, mag niet vergeten worden dat de meeste mecenassen handelen vanuit hun liefde en interesse voor de kunst en de vervaardigers van ervan (Goossen, 2013). Volgens Helleke van den Braber hadden mecenassen uit het literaire veld rond het begin van de twintigste eeuw vaak een grote bewondering voor de kunstzinnige vaardigheden van de schrijvers die zij begunstigden en ervoeren zij het als een grote eer om getalenteerde kunstenaars te ondersteunen bij het produceren van hun teksten (Van den Braber, 2002, p. 49). Tegenwoordig lijkt dit nog steeds het geval te zijn, zoals het volgende citaat van mecenas Han Nefkens mooi laat zien: “[…] bij afscheid bedankt hij [de kunstenaar] mij voor mijn steun, terwijl ik hem eigenlijk wil bedanken voor al het genoegen dat hij mij geeft, elke dag weer. Een vriendelijke, bescheiden man, een meester. Ik bof en word er nog voor bedankt ook” (Nefkens, 2011). Wanneer kunstenaar en mecenas eenmaal de samenwerking met elkaar waren aangegaan, gaf de mecenas dan ook vaak zonder zicht op een tegengift royale steun, aldus Van den Braber, die

ter ondersteuning van dit argument aangeeft dat er tal van voorbeelden zijn van oude schrijvers die niet meer tot werken in staat waren en die toch nog op bescherming van hun mecenas konden rekenen (2002, p. 49). Dit wordt bevestigd door een van de geïnterviewde kunstenaars, waarvan haar mecenas ervoor zorgt dat zij nog steeds in haar huis kan blijven wonen, terwijl het onwaarschijnlijk is dat hij ooit nog een kunstwerk van haar zal aankopen (6, 30). De situatie kan ook andersom uitpakken. Zo geeft een van de geïnterviewde kunstenaars aan dat hij, ondanks dat zijn mecenas geen nieuw werk meer aankoopt, nog steeds trouw op bezoek gaat bij deze (1, 25).

In haar onderzoek geeft Helleke van den Braber aan dat het volgens haar lastig in te schatten is of kunstenaar en mecenas elkaar – aan het begin van de twintigste eeuw – als vrienden, artistieke partners of als zakenrelaties zagen. Omdat de studieobjecten die voor dit onderzoek geïnterviewd zijn – anders dan die van Van den Braber – nog in leven zijn, leek het een haalbare doelstelling om de ideeen over de aard van de relatie die bij beide partijen spelen inzichtelijker te maken. De antwoorden die de mecenassen en kunstenaars gaven op de vraag hoe zij de geefrelatie met de andere partij zouden omschrijven, bleek echter ingewikkelder te beantwoorden dan gedacht. Bovendien bleken de kunstenaar en de mecenas uit dezelfde relatie soms duidelijk van mening te verschillen in de omschrijving van hun relatie. Zo gaf een van de geïnterviewde mecenassen aan dat hij de relatie als zakelijk zou omschrijven of als “vriendschappelijk, maar op afstand” (7, 54), terwijl de kunstenaar die hij ondersteunt de relatie als een vriendschappelijke relatie zou omschrijven en de mecenas bovendien zelfs als een mentor ziet, omdat deze zoveel kennis met hem deelt (3, 18). Op het moment dat de mecenas te horen kreeg dat de kunstenaar hem als een soort van mentor ziet, reageerde hij ontkennend: “Toch niet zozeer… ja heel af en toe gaat hij langs mij, gaat hij een schilderij afleveren of ga ik naar zijn atelier en nou onze relatie is niet zo heel erg intens, niet zo erg warm en zo innig” (7, 62). Zowel mecenassen als kunstenaars geven daarbij aan de afhankelijkheid van de kunstenaar in de geefrelatie te willen voorkomen, een gegeven waar onder de kopjes ‘bedreigingen mecenas’ ‘bedreigingen kunstenaar’ verder op ingegaan zal worden (2, 10; 5, 40). Liever beschrijven zij de relatie als een samenwerkingsrelatie of als een ‘symbiotische relatie’, waarbij ze benadrukken dat de een niet zonder de ander kan. Zoals deze mecenas: “Nee ik denk dat dat… euuuh, afhankelijkheid creëert natuurlijk ook altijd spanning ofzo. Dus dat moet je wel zien te vermijden. En ik begrijp best wel van, ja, ik heb natuurlijk het geld ingestopt, maar het project kan ook niet functioneren zonder [kunstenaar]. De een kan niet zonder de ander, dus ja, je hebt toch die symbiotische relatie in dit geval” (5, 40). Verder geven de mecenassen aan dat het belangrijk is dat de relatie open is en dat er bovendien heldere afspraken gemaakt moet worden, om de relatie goed te houden. Een kwestie waar eveneens meer aandacht aan besteed zal worden bij de bespreking van de nadelen van een geefrelatie met een mecenas voor de kunstenaar.

4.2 Succesfactoren kunstenaar

De mecenas is echter niet de enige ‘gever’. Men kan zich namelijk afvragen wie er met het geven is begonnen: de kunstenaar of de mecenas. Hoewel het duidelijk is dat het de mecenas is, die de kunstenaar ondersteunt in diens kunstenaarschap, is het eveneens mogelijk om de kunstenaar als de voornaamste gever te zien in deze geefrelatie. Het kunstwerk wordt in de kunstwereld en daarbuiten, zoals is aangetoond in de theorieën van Pierre Bourdieu en Howard Becker, namelijk gezien als een gift van de kunstenaar aan de rest van de maatschappij. Komter omschrijft de giftuitwisseling – in navolging van Duits filosoof en socioloog George Simmel – ook wel als een ‘Exchange of Sacrifices’, waarbij er constant wordt afgewogen wat een redelijk offer of een eerlijke

ruil is (Komter, 2003, p. 41). De opoffering van de kunstenaar, om diens leven volledig te richten aan het scheppen van kunst, kan om deze reden dan ook gezien worden als een gift. Met toewijding stort de scheppende kunstenaar zich op het werk, in een poging zijn geniale inzichten te vertalen en zodoende 'normale' mensen hiervan deelgenoot maakt. Wat laatstgenoemden voor een kort moment verheft boven de alledaagsheid van hun bestaan. Deze overtuiging kan een motivatie zijn voor mecenassen om iets terug te geven aan deze armlastige kunstenaars, die vaak onvoldoende worden gewaardeerd om hun giften. Zoals hierboven al werd aangetoond, ziet de mecenas het niet zelden zelfs als een eer, om de kunstenaar te mogen ondersteunen. Het kunstwerk is dan ook niet zomaar een gift, het is volledig bezield door de kunstenaar. De kunstenaar is zodoende haast onderdeel van het kunstwerk, en geeft daarmee dus een deel van zichzelf. Een gegeven dat ook door Renée Steenbergen wordt aangehaald, terwijl zij de invloedrijke Amerikaanse denker Ralph Waldo Emerson citeert: "The only gift is a portion of thyself" (Steenbergen, 2002, p. 364).

Deze zienswijze wordt beaamd door een van de geïnterviewde mecenassen, die beweert dat hij niet zomaar een product koopt, maar eigenlijk de ziel van de kunstenaars (2, 5). Het kunstwerk is dus een – voor de kunstenaar – zeer persoonlijk geschenk, waarvan we ons kunnen voorstellen dat deze alleen nog maar persoonlijker wordt wanneer de mecenas aan de kunstenaar de opdracht geeft om een bepaald kunstwerk voor hem te vervaardigen. Want in dat geval zit er in dit kunstwerk, deze gift, zowel identiteit van de 'geniale' kunstenaar als de identiteit van de opdrachtgever – dankzij diens persoonlijke wensen – vervat. Dit is voor de kunstenaar overigens extra risicovol. Deze moet namelijk aan het verlangen van diens opdrachtgever voldoen en de identiteit van deze onthullen of bevestigen, maar in ieder geval niet ontkennen. Een van de geïnterviewde kunstenaars geeft aan hoe spannend zij het vond, toen zij in opdracht van haar mecenas een beeld van zijn vrouw vervaardigde: "[…] ik ga wel mijn eigen koers en ik heb ook een keer een beeld gemaakt naar zijn vrouw. […] En daar was ik totaal vrij in, dus ik had het nogal resoluut afgesneden hier, ik dacht jeetje, wat zou hij daar van vinden? Maar nee dat vond hij prachtig, dus hij laat je heel erg vrij" (6, 16). Zoals dit citaat laat zien is het daarnaast ook belangrijk dat de kunstenaar haar eigen identiteit niet ontkent, en zodoende een groot gedeelte van haar autonomie behoudt.

Vanaf dit oogpunt bekeken is het dus de mecenas die een wedergift doet aan de kunstenaar. In de vorige hoofdstukken is al aan bod gekomen op welke manier de weldoeners hun kunstenaars ondersteunen – die daarmee de tegenprestaties vormgeven voor de gift van het kunstwerk. Waarbij duidelijk is dat naast de financiële en materiële ondersteuning, de kunstenaars vooral de persoonlijke betrokkenheid van hun mecenas zeer waardeerden. Door de bewondering die de mecenas voor hun werk uit, leren zij hun eigen krachten kennen en waarderen. Dit wordt versterkt door het idee van uitverkorenheid dat de mecenassen aan de kunstenaars geven. Namelijk het idee dat zij – zoals eerder al besproken is in het hoofdstuk over de selectiemotieven – de belangrijkste kunstenaar zijn die de weldoener ondersteunt. Zo vertelt een van de geïnterviewde kunstenaars trots over de ereplek waar zijn werk in het huis van de mecenas hangt: "Dus als hij uit zijn bed stapt ziet hij meteen zo'n enorm groot schilderij. Die is 2 bij 1,50, dus die staat dan in zijn slaapkamer en als hij naar bed gaat of eruit gaat dan is dat het eerste wat hij ziet. Ja dat vind ik dan wel bijzonder" (3, 8). In sommige gevallen gaat deze symbolische ondersteuning zo ver dat de kunstenaar, zoals hierboven al is aangestipt, zijn mecenas als mentor gaat zien.

Opvallend zijn de voorbeelden die sommige geïnterviewde kunstenaars geven over de manier waarop hun mecenassen diens tegengiften aankleden, waarbij het vooral gaat om de giften die oorspronkelijk materieel of financieel van aard zijn. Zo vertelt een van de kunstenaars enthousiast over de rituelen van zijn mecenas, elke keer wanneer deze hem bezocht in zijn atelier

om een aantal werken uit de zoeken. De mecenas stond erop steeds op precies hetzelfde tijdstip af te spreken, waarbij de kunstenaar werd geacht hem van het station te halen. De mecenas kwam echter niet met lege handen, maar bracht iedere keer opnieuw een pak Duitse koffie mee én een paar zelfgeschreven gedichten. Vooral de gedichten zijn naar mijn inzien interessant, omdat de mecenas de giftuitwisseling – geld in ruil voor kunst – met de kunstenaar hiermee lijkt te willen verfraaien. Zonder deze extra giften van de mecenas, zou de giftuitwisseling wellicht slechts kunnen worden als het geefpatroon 'marktmodel, overweging kosten en baten' van Susan Fiske. Het is immers duidelijk dat de mecenas met zijn geldelijke schenking handelt vanuit eigenbelang, hij weet namelijk dat hij in ruil voor deze schenking een aantal tekeningen van de kunstenaar krijgt. Zoals in het theoretisch kader al besproken is, komt dit geefpatroon gevaarlijk dicht in de buurt van een economische ruil, iets wat in het artistieke veld – aldus Bourdieu – juist zoveel mogelijk vermeden dient te worden. In dit geval schenkt de mecenas echter niet alleen geld, maar ook een eigen kunstwerkje aan de kunstenaar. Zodoende wordt de economische ruil verfraaid tot een artistieke giftuitwisseling, tussen kunstenaarmecenas en kunstenaar. Waarmee de mecenas zijn gift bovendien een stuk persoonlijker – en dus meer identiteitsonthullend – maakt, wat door de ontvanger meestal op een hogere waarde wordt geschat dan financieel kostbare, maar onpersoonlijke geschenken (Komter, 2003, p. 48). Deze mecenas lijkt het idee van een economische ruil eveneens te ontkennen, door de kunstenaar – zoals eerder beschreven in hoofdstuk 2 – niet direct te betalen voor de kunstwerken die hij meeneemt na het atelier bezoek. In plaats daarvan schrijft hij cheques uit aan de kunstenaar, die hij pas aan het einde van de maand mag innen. Dat het idee van de 'omgekeerde economie' van Bourdieu nog steeds heerst in de kunstwereld, wordt te meer bevestigd door de reactie van de kunstenaar op deze late betaling. Hij is namelijk niet verontwaardigd, maar lijkt dit uitstel van betaling juist op prijs te stellen: "[…] in de chequetijd, schreef hij cheques uit en dan vroeg hij of ik nog twee weken wilde wachten om het in te leveren. Dan had hij geen poen. Dus dat is toch ongelofelijk. Jaaa, heel bijzonder" (1, 26).

In ruil voor de 'tegengiften' van de mecenassen, in de vorm van materiële of symbolische ondersteuning, kunnen de weldoeners wederom een tegengift verwachten van de kunstenaars. De 'schuldbalans' van de geschenkuitwisseling waarin de kunstenaar zich door de ondersteuning van de mecenas bevindt, moet namelijk opgeheven worden. De mecenassen houden "mooie kunst" over aan de geefrelatie met de kunstenaars, zoals een van de geïnterviewde kunstenaars benadrukt (4, 50), maar veel kunstenaars voelen zich daarnaast eveneens genoodzaakt om nog iets extras te geven aan hun weldoener. Zo wordt er bijvoorbeeld even "een iets mooiere prijs" gemaakt, wanneer de mecenas meerdere doeken in een jaar koopt (3, 10). Iets wat de geïnterviewde kunstenaar eigenlijk nooit doet, maar niet kan laten, omdat: "[…] Je op die manier toch iets van dankbaarheid wilt tonen en dan eigenlijk toch wel een uitzondering maakt" (3, 11). Het geven van korting of speciale privileges kan echter ook uit schuldgevoel of opportunisme voortkomen. Iets waaraan hieronder meer aandacht besteed zal worden. Volgens Edo Dijksterhuis worden de wederdiensten aan mecenassen voornamelijk gevormd door persoonlijk contact en het tonen van dankbaarheid en betrokkenheid, en worden schenkers daarbij gratis entree, etentjes, lezingen en netwerkmogelijkheden met andere weldoeners aangeboden (Dijksterhuis, 2012, pp. 15-16). Renée Steenbergen geeft daarbij aan dat de kunstwereld er verstandig aan doet een ruil zoveel mogelijk symbolisch van aard te laten zijn, omdat deze vooral op dat terrein veel in de aanbieding heeft (Steenbergen, 2008, p. 153). Het tonen van dankbaarheid blijkt onder kunstenaars – zoals Dijksterhuis al aangeeft – inderdaad zeer gangbaar te zijn. Een andere kunstenaar geeft aan haar dankbaarheid voornamelijk te tonen in de vorm van het delen van gezelligheid met de familie van

haar mecenas: “Ja dat is gewoon gezelligheid met de hele familie, met zijn dochter en met zijn zoon en ik kan het ook zeer goed vinden met zijn vrouw […]” (6, 22). Het demonstreren van dankbaarheid kan eveneens middels het publiekelijk erkennen van de meerwaarde van het ontvangen mecenaat, zoals de kunstenaar die in een krantenartikel vertelt over het ‘geschenk uit de hemel’ dat zijn mecenas volgens hem is. “Het spreekt vanzelf dat ik ontzettend dankbaar ben. Pieters mecenaat is een enorm geschenk”, aldus de jonge pianist (Kooke, 2013). Opmerkelijk is dat er hier voor een de persoonlijke benadering wordt uitgekozen. In plaats van enkel de expliciete ondersteuning van de mecenas als geschenk te erkennen, wordt de mecenas namelijk als volledig persoon door de kunstenaar de hemel in geprezen. Zodoende lijkt de volledige identiteit van de mecenas door de kunstenaar als gift te worden gezien. Zoals eerder besproken in het theoretisch kader is dankbaarheid belangrijk, aldus Komter, omdat het de asymmetrische positie waarin gever en ontvanger zich wisselend van elkaar bevinden in balans houdt. “De mate van asymmetrie wordt alleen onder controle gehouden door een heel specifieke categorie gevoelens die de gift gewoonlijk oproept: die van dankbaarheid” (Komter, 2003, p. 61).

Het zijn dan ook deze gevoelens van dankbaarheid die er voor zorgen dat een van de geïnterviewde kunstenaars zijn mecenas, die inmiddels niet meer van hem aankoopt, nog steeds regelmatig bezoekt. Dit is overigens de reden waarom deze kunstenaar zijn relatie met de mecenas omschrijft als vriendschap: “Die man, kijk nu is het toch wel een soort vriendschap, inderdaad. Want ik blijf hem wel regelmatig opzoeken, ook al koopt hij geen tekeningen meer. Dus dat zou ik ook niet hoeven doen natuurlijk, als het puur zakelijk was” (1, 25). Volgens een andere kunstenaar is het vooral de persoonlijke kant van de geefrelatie die er voor zorgt dat het goed werkt tussen haar en haar mecenas (6, 23). Dit gegeven stemt overeen met de visie van Steenbergen, namelijk dat persoonlijke belangstelling de belangrijkste drijfveer is om te geven voor kunst (Steenbergen, 2008, p. 119). Het is volgens Steenbergen dan ook niet zelden dat er een vriendschap groeit uit de contacten die kunstenaar en verzamelaar met elkaar hebben: “[…] kunstenaars en verzamelaars komen bij elkaar thuis, men bespreekt behalve de kunst ook de opvoeding van de kinderen of andere huiselijke en persoonlijke zaken” (Steenbergen, 2002, p. 90). En dit is niet alleen tegenwoordig zo, volgens Helleke van den Braber: “De geschiedenis leert bovendien dat de succesvolle mecenas een persoonlijke en duurzame band onderhoudt met ‘zijn’ kunstenaars” (Van den Braber, 2010). Dat deze vriendschap volgens sommige kunstenaars eveneens kan voortkomen uit opportunisme is een kwestie die hieronder besproken zal worden.

4.3 Bedreigingen mecenas

Veel negatieve kanten aan de geefrelatie met de kunstenaar, benoemen de mecenassen niet. Toch komt het een en ander tijdens de interviews zijdelings wel ter sprake. Zoals eerder benoemd geven de meeste mecenassen aan, absoluut geen cadeautje te willen ontvangen van de kunstenaars. Dankbaarheid is een gevoelige kwestie, en deze mecenassen beweren dan ook dat zij dit niet van de door hen ondersteunde kunstenaars verlangen. Hierboven is al aangetoond, dat wanneer de kunstenaars toch dankbaarheid tonen of zelfs een tegengift schenken, de mecenassen dit in de meeste gevallen wel weer erg waarderen. Zo geeft ook een van de geïnterviewde mecenassen, die eerder nog onderstreepte het absoluut niet om de cadeautjes te doen, uiteindelijk toe weleens geschenken van zijn kunstenaars te ontvangen: “Naaajaa, misschien heb ik wel, ja God, een cadeautje. Wat is een cadeautje. Ik wil weleens een dingetje van 10 centimeter, van naja dat wil ik dan aan je geven ofzo. Nou ja, maar daar staan het huis niet vol van” (2, 16). Opmerkelijk is dat deze

mecenas het geschenk van de kunstenaar lijkt te bagatelliseren. Iets wat een van de andere geïnterviewde mecenassen eveneens blijkt te doen, wanneer hem gevraagd wordt of hij het waardeert dat hij van de kunstenaar het privilege ontvangt – een gift dus – om als eerste diens werk te aanschouwen en wanneer het hem bevalt deze te reserveren. "[…] ik ben dan de eerst kandidaat hè voor zo'n schilderij, maar in het algemeen is het zo, dat ik de enige koper ben, hahaha" (7, 24). Deze mecenas lijkt het geschenk van de kunstenaar dus niet zo bijzonder te vinden. Het is echter te hopen dat beide mecenassen niet op deze manier reageerden op het moment dat de kunstenaars hen deze giften schonken. Zoals eerder besproken is het tonen van dankbaarheid immers erg belangrijk om een geefrelatie in balans te houden. Bij het laatstgenoemde voorbeeld wordt bovendien duidelijk dat de mecenas een ander idee heeft van de artistieke reputatie van de kunstenaar, dan de kunstenaar zelf. Waar de kunstenaar het idee heeft dat hij echt een geschenk geeft met het voorrecht dat hij aan de mecenas verleend, lijkt de mecenas van mening te zijn dat het eigenlijk niet echt een geschenk is, omdat hij toch de enige mogelijke koper is. Door de waarde van de gift af te zwakken, verwerpt de mecenas het beeld dat de kunstenaar van zijn eigen identiteit – als succesvolle kunstenaar – heeft (Komter, 1997, p. 130). Dit kan een bedreiging vormen voor hun onderlinge geefrelatie.

Een andere bedreiging voor de relatie ligt volgens alle geïnterviewde mecenassen op de loer wanneer de ondersteunde kunstenaar teveel afhankelijk wordt van de weldaden van de mecenas. Een van de mecenassen onderstreept dat zowel hijzelf als de kunstenaar hun zelfstandigheid moeten behouden: "Je moet wel allebei je onafhankelijkheid kunnen bewaren natuurlijk, anders dan ja, ja dan gaat het niet werken" (5, 41). Ook de andere mecenassen geven aan zich in het bijzonder zorgen te maken over de afhankelijkheid van de kunstenaar. Gedeeltelijk heeft dit wellicht te maken met de eisen van autonomie die in het artistieke veld aan de kunstenaar worden gesteld, maar ook lijkt het verbonden te zijn met de kwetsbaarheid van de kunstenaar die in de andere hoofdstukken onder de aandacht werd gebracht. Het werk dat de kunstenaar aflevert is immers niet zomaar een product, maar een stukje van zichzelf. Een stukje van zijn ziel, zoals hierboven al besproken is (2, 5). Wanneer een van de mecenassen gevraagd wordt of hij vriendschappelijke relaties heeft met de kunstenaars die hij ondersteunt, antwoord hij als volgt: "Euuuuh, dat is wel zo, maar ook weer een beetje moeilijk. Want je wilt natuurlijk niet een soort afhankelijkheidsrelatie hebben, ik niet. Je wilt ze juist *empoweren* om eigen relaties aan te gaan. Dus hoe meer dat een afhankelijkheid wordt, hoe vervelender ik dat vind" (2, 10). Een andere mecenas geeft aan dat het wat hem betreft het verstandigste is om het kunstwerk het middelpunt te laten zijn van de relatie die hij met de kunstenaar heeft. Op de vraag of hij de kunstenaar ook zou willen ondersteunen door deze te helpen bij het aanschaffen diens materiaal, in ruil voor kunst, geeft hij aan dit liever niet te willen, omdat hun onderlinge relatie dan verandert. "Jaaa, dat is wel heel erg symbiotisch he… mwaa […] Jaaaa dan had ik een hele andere relatie met hem. Dan zou ik, ik zou een soort oudere kind willen hebben. Ja maar dat doe ik niet" (7, 55-57). Opmerkelijk is dat hij het ouder-kind aspect benoemt, dat in hoofdstuk 2 bij de bespreking van de bedreigingen van de mecenas ook al ter sprake is gekomen. Helleke van den Braber merkt in haar onderzoek op dat antropologen in hun omschrijving van mecenaats- en patronagerelaties graag de nadruk leggen op de ongelijkheid in de relatie wat betreft status, rijkdom en invloed tussen beide partijen (Van den Braber, 2002, p. 35). Het lijkt dan ook dat de mecenassen hierboven zich van deze ongelijkheid in de relatie bewust zijn, en zich om deze reden soms wat terughoudender opstellen tegenover de kunstenaar wat vriendschap betreft. Uiteindelijk is het in de meeste gevallen namelijk vooral de kunstenaar die – zeker in financieel en materieel opzicht – de dupe is wanneer deze vriendschap tot een einde komt. En zoals kunstverzamelaar

Martin Visser het stelt in het onderzoek van Steenbergen: “Trouw zijn in de kunst, dat gaat niet. Alles beweegt, relaties, vriendschappen. Je kijken verandert, per jaar bijna. Verzamelen moet in beweging blijven, net als mensen” (Steenbergen, 2002, p. 107). Een van de geïnterviewde kunstenaars lijkt zich van dit gegeven bewust te zijn en is dan ook van mening dat zijn relatie met de ene mecenas beter werkt dan een mecenaatsrelatie die hij in het verleden heeft onderhouden, omdat de relatie met de eerstgenoemde mecenas zakelijker van aard is en beide partijen weten waar ze aan toe aan. De tweede mecenaatsrelatie was daarentegen veel vriendschappelijker van karakter, wat uiteindelijk ook de reden is geweest dat deze ten einde is gekomen: “Dat was wel een soort vriendschap, meer. Dat ik daar weleens at […] Maar dat was wel meer dan met die [andere mecenas], vandaar dat ik me ook zo genaaid voelde eigenlijk. Kijk als het gewoon een zakelijke relatie was geweest, dan kun je daar ook beter op reageren. Wellicht dat ik dan ook eerder mijn grenzen aan had kunnen geven, in vriendschap slik je toch meer van een ander”, aldus deze kunstenaar (1, 30).

Het is echter niet alleen de kunstenaar die als slachtoffer uit de onderlinge geefrelatie kan komen, de gevaren liggen eveneens voor de mecenas op de loer. Zo geeft een kunstverzamelaar uit het onderzoek van Steenbergen aan, dat hij nooit meer een vriendschappelijke relatie met een kunstenaar aangaat: “Ze maken gebruik en manipuleren, en daar moet ik voor oppassen” (Steenbergen, 2002, p. 108). Een andere verzamelaar benadrukt dat hij een ziekelijke verzamelzucht heeft, waardoor hij geen weerstand kan bieden aan bevriende kunstenaars en hij zichzelf daarom eigenlijk als slachtoffer ziet (Steenbergen, 2002, p. 212). Dit stemt overeen met wat een aantal geïnterviewde kunstenaars in dit onderzoek opmerkten, namelijk dat ze door de mecenas in de gelegenheid zijn gesteld om misbruik te maken van diens liefdadigheid. “Maar over die stimulans gesproken, hij heeft weleens laten vallen van, hoe zit je financieel. Ik denk zo, een jaar of tien of vijftien geleden ofzo. En als ik dat toen gewild had, had ik best geld van hem kunnen krijgen, als ik zielig had gedaan van ik wil wel, en ik zit wel moeilijk enzo”, aldus een van de kunstenaars (1, 9). Deze kunstenaar geeft eveneens aan de contacten met zijn mecenas en andere klanten voornamelijk te onderhouden vanuit tactische overwegingen: “Ja, kijk als je, ja ik denk dat ik gewoon dingen van hem incasseer zoals hij is, vanuit een soort opportunisme om dat hij die tekeningen koopt. Zoiets. Ik bedoel, ik heb wel meer, laten we zeggen relaties die werk van mij kopen, die ik, laten we zeggen, niet toen mijn vriendenkring reken. Dat zullen ze ook niet worden. Dus het is toch een soort van commercieel belang uiteindelijk. En sommigen nodig ik wel uit, zeg maar uit tactische overwegingen” (1, 23).

4.4 Bedreigingen kunstenaar

Het hebben van een geefrelatie met een mecenas levert voor de kunstenaar echter niet alleen maar voordelen op. Net als de mecenassen geven de geïnterviewde kunstenaars evenzeer aan dat zij ervoor waken te afhankelijk te worden van de goede daden van hun mecenas. Zo merkt een van de kunstenaars op dat het voor haar belangrijk is dat de geefrelatie met de mecenas wel om het kunstwerk blijft draaien: “Het kan toch niet zo zijn dat hij mij gaat onderhouden […]. Nee nee nee… nee het moet wel een aankoop van het werk zijn. […] hij gaat natuurlijk niet zomaar met geld strooien. Dat zou voor mij ook… dat zou ik helemaal niet prettig vinden. Nee want nu heb ik het gevoel dat ik er wat voor teruggeef…. Nee het moet wel een open relatie blijven…” (6, 32 en 33). En ook een andere kunstenaar geeft aan dat hij het niet prettig zou vinden als hij zomaar een geldbedrag zou ontvangen van een mecenas, zonder dat hij daar iets voor terug zou hoeven doen. “Ik zou dat wel echt moeilijk vinden, ik zou dan echt het gevoel hebben dat ik dan wat terug zou moeten

doen. Dat, in die zin, ja voel ik me ook gewoon verantwoordelijk voor mijn eigen keuze en dat is wel heel veel waardering dan, dat je zomaar zegt van, hè. En ik zou ook heel erg denken van, ja wanneer komt ie dan, […] uiteindelijk blijkt er dan toch een addertje onder het gras te zitten, weet je wel". Beide kunstenaars hebben er blijkbaar behoefte aan dat de geefrelatie niet eenzijdig, maar juist wederkerig van aard is. De kunstenaar wilt iets teruggeven voor de liefdadigheid van de mecenas en lijken er dan ook van overtuigd te zijn dat ze moeten handelen vanuit het geefpatroon 'voor wat hoort wat'. Ze hebben er geen vertrouwen in dat de motieven van hun mecenassen puur altruïstisch kunnen zijn, en voelen zich moreel verplicht om iets terug te geven aan hun weldoeners (Komter, 2004, p. 48). Bovendien zorgt deze wederkerigheid van de geefrelatie voor gelijkheid tussen kunstenaar en mecenas. "Gelijkheid komt naar voren in de verwachtingen van wederkerigheid die meestal bij geven horen […]", aldus Aafke Komter (Komter, 2003, p. 37). Wanneer de kunstenaar alleen maar ontvangt en het gevoel heeft hier onvoldoende voor terug te kunnen geven ontstaat er een asymmetrische relatie met zijn weldoener, die de weldoener vervolgens een machtspositie verschaft (Komter, 2003, p. 32) en de kunstenaar zodoende afhankelijk maakt en minder vrij. Dit wordt beaamd door Helleke van den Braber: "Al te sterkte afhankelijkheid van weldoeners heeft trouwens ook nadelen. In zo'n situatie is de kunstenaar overgeleverd aan de wisselende smaak en aan de goedwillendheid van de begunstiger" (Ligtenberg, 2010). Een van de kunstenaars benoemt dat hij erg moest wennen aan de inspraak die hij van de mecenas kreeg in een project dat financieel volledig door de mecenas werd ondersteund, en dat hij daarin probeerde een –onafhankelijke – positie te vinden waarbij hij zich prettig voelde: "Ik heb natuurlijk in het beginnen moeten wennen aan de, ja gewoon aan het verschil van. Dat je bijvoorbeeld mee mag denken en mee, het beïnvloeden van zo'n project, dat was voor mij wel… maar ik het geprobeerd te vermijden dat, euuh, ja, hoe moet ik het zeggen, afhankelijk ofzo, of ondersteund ofzo" (5, 40).

Het maken van heldere afspraken lijkt een manier te zijn om een te afhankelijke positie ten opzichte van de mecenas te voorkomen. Zo vertelt een van de kunstenaars over een nare ervaring die hij met een mecenas heeft gehad, doordat zij onderling geen goede afspraken hadden gemaakt. Deze kunstenaar zou goedkope atelierruimte huren bij de mecenas en in ruil daarvoor zou de mecenas af en toe een kunstwerk van de kunstenaar mogen uitzoeken. "Naja, in het begin was de deal dat ik vijftig gulden per maand betaalde, maar daar zou hij dan af en toe werk voor terug krijgen. En dan voel je het al, af en toe, dus wanneer dan precies. Heel vaag afgesproken, tot hoeveel, hoe vaak en tot hoeveel waarde dan. Dat was allemaal niet duidelijk. Nou en in die tijd was ik ook een sukkel, ja naïef, dus daar ging een tijd best goed en af en toe op een expositie zei hij dan ook van 'dit en dat wil ik wel hebben' en dan zei ik oké" (1, 27). Het blijft echter niet goed gaan. Wanneer de kunstenaar een tijd lang het atelier niet gebruikt, maar de huur wel door blijft betalen, komt hij erachter dat de mecenas allemaal auto's in zijn atelier heeft gestald. Bovendien heeft de kunstenaar het idee, dat wanneer hij wel in het atelier aanwezig is, hier dikwijls misbruik van wordt gemaakt door de mecenas, die hem voor allerlei kleine klusjes inschakelt. "Als er wat te boren was, of een paardenstaldeurtje maken en dat soort dingen. Dan voelde ik me [daar] gewoon heel toe verplicht om dat ook te doen, omdat ik daar zogenaamd zo heel goedkoop zat. Maar eigenlijk, uiteindelijk, was het helemaal niet goedkoop. Dus ja, dat is toch wel verkeerd afgelopen. Als ik eraan terug denk heb ik er toch wel een vervelend gevoel over" (1, 27). Omdat de mecenas deze kunstenaar zogenaamd een liefdadigheid heeft bewezen door hem een goedkope atelierruimte aan te bieden, is de kunstenaar in een afhankelijke positie ten opzichte van de mecenas terecht gekomen. De mecenas maakt vervolgens misbruik van diens machtspositie door meer van de kunstenaar terug te verlangen, dan hij hem zelf ooit geschonken heeft. Hij handelde dus duidelijk vanuit het geefmotief van

‘eigenbelang’. De reden dat de mecenas dit kan doen, is omdat de kunstenaar en hij geen heldere afspraken hebben gemaakt. “We hadden dus niet goed afspraken gemaakt en dat verwijt ik mezelf ook”, aldus de kunstenaar (1, 27). Wat als een geefrelatie begon, is door de jaren heen hierdoor veranderd in een ‘ontneemrelatie’, waarbij de kunstenaar het idee kreeg dat de mecenas zoveel mogelijk werk van hem probeerde te ontfutselen. “Als je het een beetje achterdochtig bekijkt, heeft hij een goede truc om mijn werk afhandig te maken. Zo zou je het negatief kunnen bekijken, ja” (1, 27). Het belang van het maken van heldere afspraken wordt door de kunstenaar en mecenas uit een andere mecenaatsrelatie beaamd, die daar samen als volgt over discussieerden:

> Kunstenaar: “Jaa en ik herinner me ook heel goed zo’n gesprek een keer, in het bouwproces. Ik kreeg toen langzaamaan een beeld van wat dit project zou gaan kosten en toen heb ik ook tegen [mecenas] gezegd van, ik kan geen huur verzinnen die dat ooit op een of andere manier terugbetaalt. En ik weet nog dat jij zei van, ja, god, iedere hobby kost geld hè. En dat was dat een geintje. Maar dat moet je dan gewoon met elkaar afspreken, anders blijf je je hele leven, voel je je min of meer, je voelt je gewoon…”
>
> Mecenas: “Ja je voelt je belast of bezwaard, of weet ik veel wat… en dat werkt natuurlijk niet…”
>
> Kunstenaar: “…en dan je ook niet meer normaal met elkaar omgaan. Want dan ga ik, euuhuuhuuu [moeilijk doen] enzo, en hij snap niet waarom…”
>
> Mecenas: “Nee dat gaat niet werken” (5, 40)

Dit citaat laat zien dat wanneer er geen heldere afspraken gemaakt worden, de kunstenaar zich op den duur bezwaard kan gaan voelen, omdat hij zich ervan bewust is dat de mecenas in financieel opzicht veel meer bijdraagt en hij daarmee in principe de mecenas dus iets verschuldigd is. Door de ongemakkelijke positie waarin hij zich bevindt bespreekbaar te maken en met de mecenas af te spreken dat hij deze financiële schulden op een niet geldelijke manier zal inlossen, wordt voorkomen dat de relatie gaandeweg moeizaam van aard wordt.

Conclusie

Dit onderzoek is uitgevoerd om antwoord te kunnen geven op de volgende onderzoeksvraag: "Wat zijn de succesfactoren en bedreigingen in de geefrelatie tussen de beeldend kunstenaars en mecenassen in de provincie Gelderland, zowel bekeken vanuit het perspectief van de mecenassen als die van de beeldend kunstenaars?". Hiervoor is allereerst een literatuuronderzoek uitgevoerd, waarbij verschillende bronnen van kunsthistorica Renée Steenbergen – waarvan *Iets wat zoveel kost, is alles waard* (2002) en *De nieuwe mecenas: cultuur en de terugkeer van het particuliere geld* (2008) de belangrijkste zijn –, de publicatie van cultuurwetenschapper Helleke van den Braber – *Geven om te krijgen. Literair mecenaat in Nederland tussen 1900 en 1940* (2002) –, de boeken van en/of over mecenassen Han Nefkens en Ludo Pieters en de vele krantenartikelen over het mecenaat in Nederland, bestudeerd zijn. Daarnaast zijn er vijf kunstenaars en drie mecenassen door mij geïnterviewd, die antwoord hebben gegeven op vragen over de reden waarom de geefrelatie met de andere partij ooit begonnen is, over de vorm(en) die de ondersteuning aanneemt, over rol die het kunstwerk speelt in de onderlinge relatie, over het belang van dankbaarheid, over waarom zij denken dat de relatie wel of niet goed werkt en over wat naar hun inzicht hypothetisch gezien de reden zou kunnen zijn om de relatie te beëindigen. Zowel het literatuuronderzoek als het kwalitatieve onderzoek hebben een berg aan interessante informatie en gegevens opgeleverd. Hiervan is uiteindelijk maar een beperkt gedeelte daadwerkelijk in dit verslag terechtgekomen, teneinde de leesbaarheid en de overzichtelijkheid ervan te vergroten. De lezer die nieuwsgierig is naar meer, zou ik willen aanraden om de transcripten door te lezen, die als bijlagen aan dit verslag zijn toegevoegd.

De theorieën van sociologe en antropologe Aafke Komter – *Het geschenk: over de verschillende betekenissen van geven* (1997), *Solidariteit en de gift: sociale banden en sociale uitsluiting* (2003) en *Social solidarity and the gift* (2005) –, socioloog Howard Becker – *Art Worlds* (2008) – en socioloog Pierre Bourdieu – *The field of cultural production, or: the economic world reversed* (1993) en *De regels van de kunst: wording en structuur van het literaire veld* (1994) – zijn toegepast op de uitkomsten van de interviews en de bestudeerde literatuur en hebben zodoende een kader aangereikt om de verkregen informatie betekenisvol te verwerken. Het is goed om hierbij op te merken dat de keuze voor dit kader de uiteindelijke uitkomsten van het onderzoek en de neerslag ervan heeft beïnvloed. De theorieën hebben er immers voor gezorgd dat het materiaal op een bepaalde manier beschouwd werd. Een manier die mijns inziens het beste aansluit bij het onderzoeksonderwerp en om deze reden dan ook het meest zou kunnen bijdragen aan het beantwoorden van de onderzoeksvraag. Uit het verslag is inderdaad gebleken dat het theoretisch kader een diepgaande analyse op de onderzoeksgegevens mogelijk heeft gemaakt en zodoende tot zeer verrijkende inzichten op het onderzoeksmateriaal heeft geleid. De onderzoeksresultaten die in bovenstaande hoofdstukken al uitvoerig zijn besproken, zullen hieronder opnieuw kort aangestipt worden in de beantwoording van de hoofdvraag. Met het beantwoorden van de hoofdvraag zal er tegelijkertijd gekeken worden of het doel van dit onderzoek – het ontdekken van patronen in de kans op het slagen of falen van een geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en diens mecenas – bereikt is en zo ja, wat deze patronen dan zijn. Tot slot zal er stil gestaan worden bij de vraag waar deze nieuwe inzichten ons hebben gebracht, en worden er wenselijke vervolgstappen voor toekomstig onderzoek aanbevolen.

In hoofdstuk 1 is duidelijk geworden dat zowel mecenas als kunstenaar behoorlijk wat voordelen weten op te noemen over de rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld. Volgens de weldoener beschermt de mecenas de kunstenaar tegen de negatieve kanten van de kunstwereld en stelt hij, anders dan een kunstverzamelaar, niet de kunst, maar de kunstenaar voorop. Kunstenaars geven aan met de ondersteuning van de mecenas meer waardering te ontvangen, dan via subsidieregelingen van de overheid. Daarnaast biedt een mecenas de kunstenaars een remedie tegen het eenzame werken in het atelier en ondersteunt de weldoener de kunstenaar vaak voor een geruime tijd waardoor er een vertrouwensband ontstaat waarin de kunstenaar zich vrij voelt om zich artistiek te ontwikkelen, – iets dat galeries klaarblijkelijk nogal eens proberen tegen te houden. Door de steun van de mecenas blijft de kunstenaar zichzelf trouw en wordt hij bovendien gestimuleerd zijn kunstenaarschap voort te zetten. Een andere positieve bijkomstigheid van de mecenas aan de kunstwereld, volgens zowel de kunstenaars als de mecenassen, is het gegeven dat de mecenas niet alleen voor zichzelf verzamelt, maar ook ten behoeve van de kunstenaar en het publiek. Bijvoorbeeld door zijn collectie van het werk van de kunstenaar aan een museum te schenken of het op een andere manier openbaar te exposeren. Verder is het voordelig dat de mecenas niet uit is op geldelijk gewin; hij onderhandelt niet over de prijs, maar lijkt eerder uit te zijn op iets anders, namelijk het verrijken van zijn persoon en het vergaren van symbolisch kapitaal. Hierdoor zal hij eerder investeren in onzekere creatieve projecten, dan bijvoorbeeld een bank. De mecenas zorgt tot slot, aldus de kunstenaar, voor een grotere variatie in de kunstwereld en brengt daarnaast zakelijk inzicht met zich mee.

In hoofdstuk 1 is eveneens gebleken dat er niet slechts positieve kanten schuilen achter de rol van het weldoenerschap van de mecenas in de kunstwereld. Een opvallend gegeven is, dat de huidige mecenas geen mecenas genoemd wil worden, wat wellicht te verklaren valt door de negatieve connotatie die aan het woord hangt vanwege het traditionele mecenaat. Vanuit de traditie gebruikte de mecenas de kunstenaar namelijk om zichzelf te verheerlijken en dit weerhield hem er niet van zich te bemoeien met de inhoudelijke kanten van het kunstwerk. Vanaf de romantiek duldt de kunstenaar echter geen artistieke inmenging meer. Het is dan ook gebleken dat zowel de kunstenaars als de kunstwereld vrezen voor de impact die de mecenas heeft op het kunstwerk en de kunstwereld. Zij zijn er huiverig voor dat de mecenas een machtspositie zal gaan innemen in de onderlinge relatie, waardoor de kunstenaar en/of kunstorganisatie afhankelijk zal worden van diens grillen. Door de komst van de verzorgingsstaat raakte de rol van het weldoenerschap van de mecenas op achtergrond. Nu in de huidige tijd de overheid het particuliere initiatief steeds meer de ruimte wil geven, blijkt er veel wantrouwen te bestaan vanuit de kunstwereld jegens deze mecenassen. De mecenassen kijken er daarom dan ook wel voor uit om teveel op de voorgrond te treden met hun weldoenerschap. Een gegeven dat tevens verklaard kan worden uit de calvinistische traditie ons land, waardoor men er van overtuigd is dat er in stilte gegeven moet worden en men dus bescheiden moet zijn over diens weldoenerschap. Dit is erg spijtig. De openheid van de mecenassen over hun weldoenerschap is namelijk juist erg gewenst, omdat het een voorbeeldwerking kan hebben op potentiële begunstigers.

Verder is duidelijk geworden dat de mecenas ervoor vreest dat hij door de kunstwereld enkel als geldschieter wordt gezien, in plaats van dat wordt gekeken naar dan de andere kapitaalsoorten waarmee hij kan bijdragen, te weten sociaal en cultureel kapitaal. De kunstenaar geeft aan, de uitverkoren positie die hij door de ondersteuning van de mecenas inneemt tegenover collega's in sommige gevallen gênant te vinden en geeft bovendien aan dat de mecenas in sommige gevallen zoveel kunst van hem heeft verzameld dat het in zijn nadeel gaat werken. Ook merkt de kunstenaar

op dat het meer moeite vergt om het contact met de mecenas te onderhouden, dan met een normale klant.

In het tweede hoofdstuk is gekeken naar de voor- en nadelige kanten omtrent de selectiemotieven- en criteria die kunstenaar en mecenas er op na houden. In de bespreking van deze succesfactoren en bedreigingen is duidelijk geworden dat het de werking van het artistieke veld, die Bourdieu in zijn theorie omschrijft, ook op de huidige kunstwereld nog toepasbaar is. Het besluit van kunstenaar en mecenas om een samenwerking aan te gaan, hangt dan ook af van de positie die beiden bekleden in het artistieke veld en of de andere partij een positieve bijdrage kan leveren aan diens eigen positie. Voor de kunstenaar biedt het economische kapitaal dat de mecenas meebrengt een uitkomst voor de helse machinerie van de omgekeerde economie waarin hij zich bevindt. Hierbij is het voor de kunstenaar wel van belang dat de mecenas over voldoende culturele competentie beschikt. Pas wanneer dit het geval is, kan de kunstenaar er namelijk vertrouwen in hebben dat de mecenas diens artistieke boodschap mee kan helpen uitdragen. Daarom is het belangrijk dat de kunstenaar ervan overtuigd is dat de mecenas een goede kijk heeft op diens werk. Is dit het geval en beschikt de mecenas over zoveel mogelijk soorten kapitaal, dan is het voor de kunstenaar bovendien aantrekkelijk dat hij een uitverkoren positie inneemt als beschermeling van zijn weldoener en dat hij dus door zijn mecenas boven de andere ondersteunde kunstenaars wordt verkozen.

Bij de selectie die de mecenas maakt, valt het op dat deze er voornamelijk voor kiest om beginnende kunstenaars, die op weg zijn naar een gevestigde veldpositie, te ondersteunen. Hiermee neemt de mecenas wel een risico, omdat hij niet weet of de kunstenaar die hij ondersteunt een gedoemde kunstenaar of een mislukte kunstenaar is. Dit komt door de omgekeerde economie die heerst in het artistieke veld en die ervoor zorgt dat het maken van directe winst en succes verdacht is. De mecenas ondersteunt de beginnende kunstenaar dus vanuit gevoelens van angst en medelijden – vanuit het Van Gogh Syndroom en de christusmystiek –, maar ook, zoals gebleken is, vanuit de hoop dat deze kunstenaar het genie van de toekomst blijkt te zijn, waarmee de vooruitziende blik en de artistieke inzichten van de mecenas zullen worden bevestigd.

Deze omgekeerde economie zorgt eveneens voor een van de bedreigingen die schuilgaan in de selectiemotieven- en criteria van kunstenaar en mecenas. De mecenas heeft in sommige gevallen namelijk maar weinig vertrouwen in de manier waarop de kunstenaar met zijn financiële bijdragen omgaat. Het idee van de kunstenaarspersonage – die zijn herkomst vindt in de romantiek en waarbij de zuivere kunstenaar zich verzet tegen de onderwerpingen door de machthebbers en de economie – lijkt nog steeds van kracht te zijn en invloed uit te oefenen op de beeldvorming die veel mecenassen hebben van de kunstenaar als abnormaal, sociaal onhandig en een onsympathiek persoon.

Ook de kunstenaar heeft zo zijn twijfels, bijvoorbeeld over de selectiemotieven van de mecenas. Het is gebleken dat het voor de kunstenaar van belang is dat de mecenas er hoofdzakelijk voor kiest om hem te ondersteunen vanwege zijn kunst en niet – in eerste instantie in ieder geval – vanwege zijn persoon. Het gevaar hierbij is, dat wanneer de kunst de mecenas niet meer aanspreekt, de relatie tot een einde kan komen. Om deze reden twijfelen sommige kunstenaar dan ook of het wel verstandig is om een persoonlijke relatie met de mecenas aan te gaan. Daarnaast is het een *dealbreaker* voor de kunstenaar wanneer blijkt dat zijn potentiële mecenas te weinig, culturele competentie heeft en dus niet compagnonwaardig is. De partner van de mecenas kan er ook voor zorgen dat er roet in het eten wordt gegooid, omdat deze niet achter de weldoeners keuze voor een bepaald soort kunst of kunstenaar staat.

In hoofdstuk drie is de impact van de succesfactoren en bedreigingen in de geefrelatie tussen kunstenaar en mecenas met betrekking tot de productie en distributie van het kunstwerk besproken. Hieruit is gebleken dat een van de grote voordelen van een mecenas voor de kunstenaar eruit bestaat, dat hij de kunstenaar een alternatief distributiekanaal kan aanreiken. Het schenken van de kunstcollectie aan musea en/of zelf een tentoonstelling inrichten met werk van de kunstenaar, zorgen ervoor dat de kunstenaar een publiek kan bereiken zonder dat hij aan de eisen van de standaard distributiekanalen als galeries en musea hoeft te voldoen, en het geeft de mecenas macht als smaakbepaler van dit publiek. Wanneer de mecenas bovendien eigenzinnig blijkt te zijn, kan deze er voor zorgen dat de kunstenaar innovatieve kunst naar buiten kan dragen – iets wat laatsgenoemde via de kunstmarkt bijvoorbeeld niet gelukt zou zijn. De mecenas kan de kunstenaar bovendien in staat stellen om deze ontoegankelijke kunst te vervaardigen, zonder dat hij ten ondergaat aan de krachten van de omgekeerde economie. Dankzij de financiële bijdragen van de mecenas hoeft deze kunst het grote publiek immers niet te behagen, waardoor de kunstenaar – maar eveneens de mecenas – zijn culturele kapitaal kan behouden of zelfs vergroten, zonder dat de kunstenaar armoede hoeft te lijden. De mecenas helpt de kunstenaar dan ook diens droombeelden te vervaardigen en voor hem is het dan ook een succesfactor dat hij zodoende iets tot stand kan brengen dat zonder zijn bijdragen niet van de grond gekomen zou zijn. Daarnaast vindt hij het een eer om betrokken te raken bij de artistieke ontwikkeling van de kunstenaar. Klaarblijkelijk beschikt hij over voldoende symbolisch kapitaal om een partner te zijn in diens totstandkoming van het kunstwerk. Waar het materiële mecenaat voor iedere mecenas lijkt te zijn weggelegd, moet voor het uitoefenen van het symbolische mecenaat de weldoeners immers over meer dan alleen economisch kapitaal worden beschikt. Namelijk over het culturele en symbolische kapitaal. Ergens lijkt de mecenas dan ook zelf kunstenaar te willen zijn, iets wat tot uiting komt in zijn gretigheid om een handje te helpen bij de productie van het kunstwerk of bij de samenstelling van zijn tentoonstelling.

Voor de kunstenaar is het van belang dat de mecenas achter de inhoud van zijn kunst staat, wat niet betekent dat deze laatstgenoemde zich helemaal afzijdig moet houden van de productionele kant van de kunst. De zakelijke inzichten van de weldoener zijn namelijk zeer welkom, evenals zijn ideeën over het gebruik van materialen en het uitzetten van de kunst; mits de mecenas wel over voldoende culturele competentie beschikt. Daarnaast waardeert de kunstenaar de betrokkenheid van diens mecenas, vindt hij het prettig om deelgenoot te worden gemaakt van diens ervaringen met zijn werk en worden er ook artistieke ideeën uitgewisseld en gedeeld; waarbij de kunstenaar voorop gaat.

Het is dan ook gevaarlijk voor de relatie wanneer de mecenas toch probeert invloed uit te oefenen op de artistieke en inhoudelijke kant van de productie van het kunstwerk, omdat het de autonomie van de kunstenaar schaadt. Het is evenwel gebleken dat autonomie een utopisch begrip is en dat de mecenas sowieso invloed uitoefent op de kunstwereld doordat hij alleen die kunst ondersteunt die aan zijn eisen voldoet. Wanneer de kunstenaar en de mecenas al een tijdje een geefrelatie onderhouden, zal de kunstenaar bovendien – wellicht onbewust – proberen diens beschermheer te behagen, wat de autonomie eveneens niet ten goede zal komen. Zoals de theorie van Howard Becker mooi heeft laten zien, is de productie van het kunstwerk dus nooit alleen het resultaat van de kunstenaar, maar oefent onder andere de mecenas de nodige invloed uit op de totstandkoming ervan. Uiteindelijk lijken zowel kunstenaar als mecenas ervan overtuigd dat een kunstenaar vrij behoord te zijn en dat die vrijheid de beste kunst oplevert. Voor de kunstenaar

betekent het dan ook het einde van de relatie wanneer de mecenas van hem eist gehoor te geven aan diens artistieke wensen.

Verder kan er onenigheid ontstaan over de distributie. Bijvoorbeeld over de prijs waarvoor de kunst wordt aangeboden of omdat de kunstenaar vindt dat de mecenas onvoldoende kennis heeft van de kunstwereld om te weten waar hij de kunst het beste uit kan zetten. Daarnaast maakt de kunstenaar zich er zorgen wanneer de mecenas blijkbaar al zijn belangrijke kunst al heeft en waarschijnlijk geen behoefte meer heeft aan nieuwe stukken. Of dat wanneer diens kunst in zijn huis verdwijnt, niemand anders het meer te zien krijgt. Tevens zijn er zorgen over de manier waarop de mecenas omgaat met het werk van de kunstenaar en over wat er met dit werk gebeurt wanneer de mecenas komt te overlijden.

In hoofdstuk vier is het laatste thema besproken, namelijk bedreigingen en succesfactoren betreffende de geefmotieven van de mecenas en het evenwicht in de wederzijdse geefrelatie tussen kunstenaar en mecenas. Het is duidelijk geworden dat, een gift nooit volledig altruïstisch van aard kan zijn, maar dat deze altijd voor een gedeelte door eigenbelang is ingegeven. Hoewel mecenassen zelf hun geefgedrag voornamelijk is te verklaren vanuit hun morele plicht, iets terug te doen voor de maatschappij die hen zoveel succes heeft gebracht, zullen zij minder makkelijk publiekelijk erkennen dat achter dit geefmotief andere – minder altruïstische – beweegredenen schuilen. Door te schenken verlicht de mecenas zijn geweten en het geeft hem bovendien een goed gevoel. Op de achtergrond – en wellicht onbewust – speelt hier het geefmotief van Aafke Komter mee, waarbij de gever uit is op het verkrijgen van status, macht en prestige. Dit zowel binnen als buiten het artistieke veld – zoals Bourdieu zou stellen. Hoewel de mecenas het zelf liever niet toegeeft, verwacht deze eigenlijk altijd iets terug voor zijn goede daden, al is het maar emotioneel rendement. De mecenas wilt *output* zien van zijn bijdragen, wat wellicht te maken heeft met diens verlangen naar onsterfelijkheid. Het is echter goed om in gedachte te houden dat hoewel de gift van een mecenas nooit onbaatzuchtig is, de meesten wel degelijk handelen vanuit hun liefde voor de kunst.

De kunstenaars reageren – in sommige gevallen vanuit schuldgevoelens – op het weldoenerschap van hun mecenas, bijvoorbeeld met het geven van korting of privileges aan de mecenas. Maar in de meeste gevallen zijn de tegenprestaties meer symbolisch van aard. Het tonen van dankbaarheid gebeurt volgens de kunstenaars dan ook veelvuldig, en dit is volgens Komter noodzakelijk om ervoor te zorgen dat de tijdelijk asymmetrische positie van de schuldbalans – die verschuift op het moment dat er door de ontvangende partij een tegengift wordt gedaan – geen schade oplevert voor de geefrelatie. Hoewel het tonen van dankbaarheid door kunstenaars bij de mecenassen gevoelig ligt, en zij beweren dat dit helemaal niet nodig is, blijkt toch dat er bij de weldoener wel degelijk behoefte is aan dankbaarheid; als een publiekelijke erkenning van de waarde van hun begunstiging.

Daarnaast zijn er in dit hoofdstuk vraagtekens geplaatst bij het gegeven dat de mecenas meestal gezien wordt als de gevende partij en de kunstenaar als de ontvangende. Evengoed zou deze zienswijze omgedraaid kunnen worden, waardoor de kunstenaars als de schenkers gezien worden. Geven is, zoals Komter heeft laten zien, immers een spel van identiteiten. De kunstenaar geeft met zijn kunst een wel erg persoonlijke gift, namelijk een gedeelte van zichzelf. Bovendien geeft hij er veel voor op, om zijn geniale inzichten naar buiten te kunnen uitdragen, waaronder een comfortabele positie in de maatschappij.

Opvallend is ook, dat de mecenas zijn identiteit als geldgever lijkt te willen uitbreiden door deze financiële en/of materiële giften symbolisch aan te kleden. Bijvoorbeeld door er zelfgeschreven

gedichten bij te geven, waarmee het geefmotief van economische ruil zoveel mogelijk vermeden wordt – en tegelijk het geloof in de omgekeerde economie wordt bevestigd. De wederzijdse geefrelatie is tevens voorts vaak persoonlijk van aard. De kunstenaar en mecenas bezoeken elkaar thuis en omschrijven hun relatie als vriendschappelijk – en in sommige gevallen zelfs als symbiotisch.

Dit persoonlijke karakter van de relatie wordt door beiden partijen echter tevens als gevaar gezien. Wanneer de vriendschap wordt beëindigd is het in de meeste gevallen de kunstenaar die hiervan de dupe wordt, omdat de geefrelatie – hoewel in evenwicht gehouden door de tegenprestaties en dankbaarheid van de kunstenaar – uiteindelijk een ongelijk karakter heeft ten voordele van de mecenas. Omdat de gift van de kunstenaar meestal persoonlijker van aard is – hij geeft immers een stuk van zijn ziel –, is hij tevens kwetsbaarder dan de mecenas, wanneer hij wordt afgewezen. Hoewel de meeste mecenaatsrelaties door beide partijen dus als vriendschappelijke relaties worden omschreven, blijven beiden het belang benadrukken dat het duidelijk moet zijn dat het kunstwerk het middelpunt vormt van deze relaties. Verder moet de mecenas erop letten dat hij de waarde erkent van de door de kunstenaar geschonken tegenprestaties. Door deze te bagatelliseren loopt hij immers het gevaar de identiteit van de kunstenaar te ontkennen en deze zodoende te kwetsen.

In sommige gevallen kan het ook de mecenas zijn die zichzelf als slachtoffer ziet, omdat hij het gevoel heeft dat de kunstenaars die hij ondersteunt vanuit opportunisme handelen. Tot slot geven beiden partijen aan dat het maken van heldere afspraken erg belangrijk is. Hoofdzakelijk om te voorkomen dat de ander het gevoel krijgt dat er misbruik wordt gemaakt van diens vrijgevigheid.

Uit bovenstaande bespreking van de bedreigingen en succesfactoren van de geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas is duidelijk geworden dat er een aantal elementen zijn die bij meerdere thema's terugkeren en die zodoende dan ook de patronen lijken te vormen die van belang zijn voor de kans op het slagen of falen van een dergelijke relatie. Hieronder zullen de patronen beschreven worden en dan hoofdzakelijk de patronen die ervoor kunnen zorgen dat de geefrelatie tussen kunstenaar en mecenas succesvol zal zijn.

Allereerst is het van belang dat kunstenaar en mecenas dezelfde artistieke conventies delen, ze werken immers samen in het bestendigen van hun posities in het artistieke veld. Daarbij helpt het wanneer de kunstenaar het gevoel heeft dat hij de uitverkorene is voor zijn mecenas. Bovendien is het handig wanneer beide partijen een redelijk gelijke positie in het artistieke veld bekleden. De mecenas mag in ieder geval niet over te weinig culturele competentie beschikken. Het tekort dat de mecenas heeft aan cultureel kapitaal kan hij goed maken met zijn economisch kapitaal. Dit geldt andersom voor de kunstenaar, die juist een te kort aan economisch kapitaal en een overvloed aan cultuur kapitaal heeft. De mecenas moet de eisen die gesteld worden aan dit bezit van cultureel kapitaal dan ook erkennen, een autonome positie is hiervoor namelijk van belang. Hoewel het kunstenaarspersonage de mecenas in sommige gevallen tegen de borst stuit, is het de kunstenaar aan te raden om – mocht dit al mogelijk zijn – geen afstand te nemen van dit karakter. De christusmystiek die om de kunstenaar hangt blijkt namelijk heden ten dagen nog veel voordelen voor de kunstenaar op te leveren en de mecenas lijkt er behoefte aan te hebben zich – in ieder geval gedeeltelijk – met dit eigenzinnige kunstenaarspersonage te vereenzelvigen.

Verder is het belangrijk dat de weldoener de dominante rol van de kunstenaar bij de productie van de inhoudelijke en artistieke kanten van het kunstwerk accepteert. Voor de kunstenaar is het hierbij aan te raden er begrip voor te hebben dat hij bij het vervaardigen van een kunstwerk nooit volledig zijn autonomie kan behouden. Voor zowel mecenas als kunstenaar kan het daarbij een

meerwaarde opleveren wanneer de mecenas betrokken wordt bij en zijn bijdrage kan leveren aan de productie en distributie van het kunstwerk. Door artistieke ideeën uit te wisselen, zakelijke tips te geven en/of te helpen met het tentoonstellen van het werk van de kunstenaar. De mecenas vindt het namelijk van betekenis dat zijn volledige identiteit wordt erkend en dat hij voor meer wordt aangezien dan slechts een geldschieter. Naast de financiën kan hij de kunstenaar bovendien het vertrouwen geven om een nieuwe artistieke ontwikkeling in te slaan of juist aan deze trouw te blijven, ondanks de omstandigheid dat het publiek er nog niet over te spreken is. Het is een patroon gebleken dat – hoewel de geefrelatie zeker om het kunstwerk moet draaien – de relatie een persoonlijk karakter krijgt. Kunst is immers, zowel voor de kunstenaar als de mecenas, zeer persoonlijk van aard. Wel moeten zowel kunstenaar als mecenas er op letten dat de geefrelatie naar hun idee in evenwicht is en de kunstenaar niet een te afhankelijke positie inneemt ten op zichten van de mecenas.

Verder kan het voor de kunstenaar zeer voordelig zijn wanneer de mecenas meer kunstenaarsverzamelaar dan kunstverzamelaar is, en hij bij zijn handelen constant oog heeft voor het welzijn van zijn beschermelingen. Om te voorkomen dat een van beide partijen uiteindelijk de dupe wordt van deze persoonlijke geefrelatie, blijkt het verstandig te zijn om heldere afspraken te maken ter voorkoming van wantrouwen. Tot slot kan de relatie goed gehouden worden door bij de giftuitwisseling identiteit zoveel mogelijk proberen te erkennen en bevestigen en door ervoor te zorgen dat middels het tonen van dankbaarheid de asymmetrische positie van de schuldbalans geen gevaar oplevert voor de geefrelatie.

Het doel van het onderzoek – het ontdekken van patronen in de kans op het slagen of falen van een geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en diens mecenas – is bij dezen bereikt. Deze patronen kunnen bijdragen bij het samenstellen van de vragenlijst die kunstenaar en mecenas zullen invullen voor het bemiddelingsbureau dat in de toekomst mogelijk opgericht gaat worden. Wanneer kunstenaar en mecenas vervolgens succesvol aan elkaar gekoppeld worden, biedt de rijke hoeveelheid verkregen informatie uit dit onderzoek bovendien een zeer bruikbare bron om de relatie te begeleiden. Hier moeten echter wel kanttekeningen bij geplaatst worden. Want hoewel deze patronen het bemiddelbureau zeker een eind op weg zullen helpen, is het nog de vraag in hoeverre aan de hand van een vragenlijst achterhaald kan worden of kunstenaar en mecenas aan deze patronen voldoen, en in welke mate de geefrelatie uiteindelijk op deze patronen zal aansluiten. Hoewel deze patronen veel nieuwe inzichten aanreiken over de bedreigingen en succesfactoren in de wederzijdse geefrelatie tussen beeldend kunstenaar en mecenas, moet er ook bij stil gestaan worden dat tijdens de interviews is gebleken dat iedere mecenaatsrelatie uiteindelijk altijd maatwerk is en dat in sommige gevallen het juist de details – en dus niet de patronen – zijn die ervoor kunnen zorgen dat een relatie wel of niet een kans van slagen heeft. Daarnaast is het de vraag of er überhaupt voldoende mecenassen gevonden kunnen worden om te matchen met een kunstenaar, aangezien de mecenas op zijn anonimiteit gesteld is en liever niet als mecenas aangesproken wil worden.

Verder is het goed om op te merken dat in deze bovenstaande beantwoording van de onderzoeksvraag en het benoemen van de patronen er in algemene termen gesproken is over ‘de mecenas’ en ‘de kunstenaar’, er moet echter opgemerkt worden dat het hierbij gaat over de Gelderse kunstenaren en mecenassen die ik voor mijn onderzoek heb geïnterviewd en de Nederlandse kunstenaars en weldoeners die ik in de onderzoeksliteratuur ben tegengekomen. Bovendien is uit het onderzoek gebleken dat de door mecenassen en kunstenaars genoemde

bedreigingen en succesfactoren niet zelden van elkaar varieerden en in sommige gevallen elkaar soms tegenspraken. Voor de leesbaarheid van de conclusie is er echter voor gekozen om in algemene termen over ‘de kunstenaar’ en de ‘de mecenas’ te spreken. Deze onderzoeksgegevens gelden dus zeker niet voor alle kunstenaars en mecenassen, het aantal onderzoeksobjecten zou veel groter moeten zijn om daadwerkelijk in de buurt te komen van algemene conclusie. In dit onderzoek is er echter wel ontdekt dat er wel degelijk al patronen zichtbaar zijn in de geefrelaties van de beperkte hoeveelheid onderzoeksobjecten die hiervoor zijn bestudeerd. In het vervolgonderzoek, met een grotere hoeveelheid onderzoeksobjecten, een grotere variatie aan soorten kunstvormen, een beter evenwicht van het geslacht van de geïnterviewde kunstenaars en mecenassen, bekeken vanaf een ander theoretisch kader, kan bestudeerd worden of deze patronen gevalideerd kunnen worden.

Bibliografie

Albrecht, Y. (2004). Nieuw cultuurmecenaat. Amsterdam: Amsterdamse Kunsten Coalitie.
Baar, V. (2007). *Kunst? kopen!: handleiding bij het kopen van hedendaagse kunst.* Ugchelen: Art Olive.

Baarda, D. B., Goede, M. P. M. de.,& Meer-Middelburg, A. G. E. van der. (1996). *Basisboek open interviewen: praktische handleiding voor het voorbereiden en afnemen van open interviews*. Houten: Stenfert Kroese.

Becker, H. (2008). *Art worlds* (3e ed). Berkeley/Los Angeles: University of California Press.

Boer, J. de., & Galiaard, J.M (1984). *Kunst kopen, kunst verkopen : relaties tussen kunstenaars en kunstminnaars.* 's-Gravenhage: Staatsuitgeverij.

Bourdieu, P. (1993). The field of cultural production, or: the economic world reversed. In P. Bourdieu, *The field of cultural production* (pp. 29-73). Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, P. (1994). *De regels van de kunst : wording en structuur van het literaire veld.* Amsterdam: Van Gennep.

Bowditch, P. L. (2001). *Horace and the gift economy of patronage.* Londen, Engeland: University of California Press. Geraadpleegd op https://books.google.nl/books

Braber, H. van den. (2002). *Geven om te krijgen: literair mecenaat in Nederland tussen 1900 en 1940.* Nijmegen: Vantilt.

De Groote, Ch. (2007). *Kunstpsychologie.* Gent: Academia Press.

Dijksterhuis, E. (2012). Geven is niet vrijblijvend, ontvangen ook niet: hoe mecenaat de kunsten kleurt. *Jaarverslag VandenEnde foundation*, 8-17. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200052029

Groene, A. (2011). Fantastisch Joop! En by the way. *De Groene Amsterdammer,135*(15), 20-23. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200046484

Heezen, W. (2011*). Ludo Pieters 1921-2008: rode havenbaron, mecenas en vriend van Gerard Reve.* Bussem: Thoth.

Hitters, E. (1996). Patronen van patronage. Utrecht: Uitgeverij Jan van Arkel.

Komter, A. (1997). Het geschenk: over de verschillende betekenissen van geven. Amsterdam University Press.

Komter, A. (2003). Solidariteit en de gift: sociale banden en sociale uitsluiting. Amsterdam University Press.

Komter, A. 'Patterns of giving and receiving'. In: A. Komter (2005). Social solidarity and the gift. Cambridge University Press 2005, blz. 34-55.

Loos, W. (red.). (2009). *Gekleurd grijs: Gerard Bilders (1838-1865) en Johannes Kneppelhout (1814-1885), brieven en dagboek.* Zwolle: W Books.

Nefkens, H. (2011). *Han Nefkens 10 jaar mecenas.* Rotterdam: Museum Boijmans van Beuningen.

Vestering, A., & Huisseling, A.van. (2012). *De staat van het mecenaat.* Amsterdam: Prins Bernhard Cultuurfonds. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=42049

Rienstra, R. (2012). Geven is niet vrijblijvend. *Jaarverslag VandenEnde foundation*, 5-7. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200052029

Rovers, E. (2008). Vergeten aanjagers van de kunstwereld. *Kunstbeeld, 32.* 56-59. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200038539

Rovers, E. (2009). Introduction: The Art Collector: between philanthropy and self-glorification. *Journal of the History of Collections*, *21*(2), 157-161.

Stack, F. (1985). *Pope and Horace: studies in imitation.* Cambridge University Press. Geraadpleegd op https://books.google.nl/books

Steenbeek, R. (2011). Gevers, uit de kast! : mecenaat in Nederland. *Vrij Nederland, 72*, 58-61. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200045323

Steenbergen, R. (2002). *Iets wat zoveel kost, is alles waard: verzamelaars van moderne kunst in Nederland.* Amsterdam: Vassallucci.

Steenbergen, R. (2007). Drie misverstanden over particulier geven en één aanbeveling. In G. Luiten, L ter Braak, T. de Neef & S. van Teeseling (Red.), *Second Opinion* (132-139). Rotterdam: Nai.

Steenbergen, R. (2008). *De Nieuwe Mecenas, cultuur en de terugkeer van het particuliere geld.* Amsterdam: Het Financieel Dagblad.

Steenbergen, R. (2010). De zin en het onzin van het mecenaat. *Kunsten '92, december.* 10-13

Steenbergen, R. (2011). Geld uit liefde: verzamelaars en musea. *Vrij Nederland, 72*, 56-57. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200047657

Toolen, A. van der. (2011). De echte mecenas. *Historisch nieuwsblad, 3.* Geraadpleegd op http://www.historischnieuwsblad.nl/nl/artikel/27340/de-echte-maecenas.html

Wilt, K. de. (2011). *Kunstcollectie Joop van Caldenborgh in de Kunsthal* [Artikel]. Geraadpleegd op http://www.koosdewiltconcept.nl/nederlandse-hedendaagse-kunstverzamelaar-toont-zijn-collectie-in-de-kunsthal/

Krantenartikelen

Bolwijn, M. (2010, 11 november). 'Vanaf nu ben ik kennelijk de kunstmecenas van het land'. *De Volkskrant.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044343

Bolwijn, M. (2011, 17 mei). Op zoek naar een mecenas. *De Volkskrant*. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200046008

Bouma, H. (2010, 13 november). Er is niets mis met de geefcultuur: wel met de kunst van het ontvangen. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044347

Bouma, H. (2012, 21 april). Kunst zoekt geld. *Het Financieel dagblad.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200050736

Braber, H. van den. (2010, 29 oktober). Mecenaat moet weer statussymbool worden. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044221

Defuster, M. (2011, 29 januari). Verrijk uzelf door gul te geven. *De Volkskrant.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200045081

Dijk, M. van. (2011, 8 februari). Een nieuw huis waar alles woont. *Trouw.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200045240

Fauwe, L. de. (2011, 26 januari). Een heel leven gewijd aan kunst en cultuur. *Het Parool.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200046316

Goossen, H. (2013, 13 augustus) Mecenas voor kers op de taart. *Dagblad De Limburger*. Geraadpleegd op http://academic.lexisnexis.nl/

Kammer, C. (2010, 6 november). Mecenaat. *NRC Handelsblad.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044310

Koelewijn, R. (2010, 27 november). Dat zorgzame, dat hebben we alletwee. *NRC Handelsblad.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044509

Kooke, S. (2013, 15 juli). De moderne mecenas. *Trouw.* Geraadpleegd op http://academic.lexisnexis.nl/

Kuijpers, K. (2012, 3 maart). Met mode en kunst kon ik eindelijk mensen bereiken. *Het Financieel dagblad.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200048973

Lent, D. van. (2014, 8 oktober). Je moet zelf kunstenaars opdracht geven. *Het NRC Handelsblad.* Geraadpleegd op http://academic.lexisnexis.nl/

Ligtenberg, R. (2010, 22 oktober). Rijke weldoeners kunnen kunstsector redden. *Reformatorisch Dagblad.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044784

NRC Handelsblad (2010, 6 november). Je vraagt niet: hoeveel schenk jij nou jaarlijks? Geraadpleegd op http://academic.lexisnexis.nl/

Ram, M. (2014, 13 maart). Geen mecenas, wel coach. *De Gooi- en Eemlander.* Geraadpleegd op http://academic.lexisnexis.nl/

Smallenburg, S. (2010, 9 november). 'Ik praat met alle kunstenaars voor ik iets koop' : oud-directeur van het Groninger Museum toont voor het eerst zijn verzameling hedendaagse fotografie. *NRC Handelsblad*. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200044315

Steenbergen, R. (2012, 28 juni). Stedelijk Museum Schiedam maakt expositie over collectie Piet Sanders, 99 jaar oud en 75 jaar verzamelaar : 'Tegen Appel zei ik: die verf krijg je van mij'. *NRC Handelsblad.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200049521

Veldhuis, P. (2011, 24 december). Weldoeners geven graag maar lopen er niet mee te koop. *NRC Handelsblad*. Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200048325

Vries, de. (2011, 10 februari). Verzamelaar van het nieuwe soort : interview kunstverzamelaar en investeerder Alexander Ramselaar. *De Volkskrant.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200045181

Witteman, J. (2011, 23 juni). Mecenaat verrijkt : interview Han Nefkens, mecenas. *De Volkskrant.* Geraadpleegd op http://catalogus.boekman.nl/extern/dispatcher.aspx?action=detail&database=ChoiceFullCatalogue&priref=200046656

Zeelberg, A. (2014, 29 november). De mecenas is van alle tijden. *XTR NRC Handelsblad.*