

DE BETEKENIS VAN KUNSTVERZAMELAARS VOOR DE COLLECTIE-UITBREIDING VAN NEDERLANDSE MUSEA

*EEN ONDERZOEK NAAR DE WIJZE WAAROP KUNSTVERZAMELAARS DOOR MUSEA GESTIMULEERD
KUNNEN WORDEN OM EEN MEER STRUCTURELE BIJDRAGE TE LEVEREN AAN DE COLLECTIE-
UITBREIDING VAN MUSEA VOOR MODERNE EN HEDENDAAGSE KUNST.*

MASTERSCRIPTIE KUNSTBELEID EN –MANAGEMENT

UNIVERSITEIT UTRECHT

2011-2012 2012-2012

DATUM: 22 OKTOBER 2012

DOOR: MANON RUIJTER

3818292

M.M.RUIJTER@STUDENTS.UU.NL

EERSTE LEZER: DR. EVA ROVERS

TWEEDE LEZER: DR. KEES VUYK

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	4
H1. Ontstaan en ontwikkeling van het museumbestel in Nederland	11
1.1 Particulier initiatief	11
1.2 Ontwikkeling van kunstmusea in Nederland: vier fases	12
1.2.1 Periode 1780-1860: oprichting eerste musea	12
1.2.2 Periode 1860-1940: bloeiperiode nieuwe musea	14
1.2.3 Periode 1940-1960: opkomst overheidssteun	16
1.2.4 Periode 1980-heden: verzelfstandiging van musea	17
1.3 Hedendaagse particuliere steun en overige inkomsten	18
1.3.1 Particuliere fondsen	18
1.3.2 Vriendenverenigingen	19
1.3.3 Sponsoring	20
1.3.4 Particuliere musea	20
1.3.5 Overige inkomsten	21
1.4 Ontstaan Museum Boijmans van Beuningen	22
H2. De kunstverzamelaar en zijn collectie	25
2.1 De verzamelaar van hedendaagse kunst	26
2.1.1 Definitie	26
2.1.2 Enkele feiten en getallen	27
2.2 Motieven om te verzamelen	30
2.2.1 Emoties	31
2.2.2 Contact met kunstenaar	32
2.2.3 Een eigen museum	32
2.2.4 Fiscale en financiële voordelen	33
2.2.5 Erkenning en roem	34
2.3 Motieven om privéverzamelingen openbaar te maken	34
2.3.1 Besef van de noodzaak	35
2.3.2 Verzoek	35
2.3.3 Kosten en financiële voordelen	36
2.3.4 Altruïsme	37

2.3.5 Reputatie	37
2.3.6 Psychologische voordelen	38
2.3.7 Waarden	39
2.3.8 Doeltreffendheid	39
2.4 Wijzen van openbaar maken	40
2.4.1 Bruiklenen	40
2.4.2 Gift in natura bij leven	41
2.4.3 Legaat	41
2.4.4 Oprichting particulier museum	42
H3. Samenwerking tussen museum en verzamelaar	44
3.1 Behoefte aan particulier initiatief	44
3.2 Noodzaak van mentaliteitsverandering	48
3.3 Wensen en verwachtingen van verzamelaars	49
3.4 Mogelijkheden en beperkingen (in de houding van) musea	53
3.5 Belang van een goede museumdirecteur: Sjarel Ex en Han Nefkens	56
Conclusie	61
Geraadpleegde literatuur	65

INLEIDING

Kunsthistorica Renée Steenbergen pleit in haar boek *De nieuwe mecenas* (2008) voor meer particuliere steun in de kunstensector. Zo stelt zij: '*Particuliere steun is onmisbaar voor de kunsten. Het belang ervan en de rol die deze ondersteuning vervult, wordt in Nederland nog te weinig beseft*'.¹ Door verzelfstandiging van de culturele sector en bezuinigingen moeten musea zelf op zoek naar andere financiële middelen dan subsidies. In dit onderzoek probeert Steenbergen het debat aan te wakkeren op het gebied van particuliere steun in de culturele sector. Zij is zeker niet de enige. De behoefte van musea aan samenwerkingsverbanden met private partijen is groter dan ooit. Mede door de financiële crisis die in 2008 de kop op stak, moet de overheid bezuinigen op allerlei fronten. De toenmalige staatssecretaris voor cultuur, Halbe Zijlstra, kondigde in 2011 aan dat de overheid 200 miljoen euro zou gaan bezuinigen op cultuur, waarvan 125 miljoen euro op de culturele basisinfrastructuur.² Voor veel kunstinstellingen betekent dit dat subsidies minder worden en soms helemaal verdwijnen. Dit geldt ook voor musea. Bovendien zorgt de door de overheid opgelegde verzelfstandiging van musea ervoor dat zij meer dan ooit zelf verantwoordelijk zijn voor hun eigen financiering.³ Dit is een grote omschakeling na jaren waarin musea konden vertrouwen op relatief ruime subsidies van de rijksoverheid. Musea krijgen het de komende jaren dan ook zwaarder en zullen daarom creatiever na moeten denken over nieuwe oplossingen op het gebied van financiën en collectie-uitbreiding.

Nederland kent een lange traditie van particulier mecenaat, met name in de museumwereld. Veel, ook nu nog zeer bekende, musea in ons land zijn in de negentiende en twintigste eeuw ontstaan dankzij particulier initiatief. Zo konden onder andere het Museum Boijmans van Beuningen in Rotterdam, het Kröller-Müller Museum in Otterlo en het Stedelijk Museum in Amsterdam worden opgericht dankzij de schenking van particuliere verzamelingen aan overheden.⁴ Behalve dit soort schenkingen kan private hulp ook de vorm aannemen van bruiklenen, erflatingen, sponsoring, bijdragen uit fondsen en

¹ Renée Steenbergen, *De nieuwe mecenas: cultuur en de terugkeer van het particuliere geld*, Uitgeverij Business Contact, Amsterdam 2008, p. 19.

² Brief van staatssecretaris Halbe Zijlstra aan de voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal: 'Meer dan kwaliteit: een nieuw visie op cultuur', 10-06-2011, p. 2.

³ Steenbergen (2008), p. 21.

⁴ Cas Smithuijsen, 'Verzamelaars en musea, bondgenoten of tegenpolen?', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 15.

vriendenverenigingen. Zonder deze hulp zou Nederland waarschijnlijk niet alleen minder musea bezitten, deze zouden dan vermoedelijk ook veel minder van betekenis zijn in de internationale kunstwereld.

De (vermogende) kunstverzamelaar was zeer belangrijk in het verleden en kan vermoedelijk ook tegenwoordig meer betekenen voor de kunstwereld en het museumbestel dan nu het geval is. Er bestaan vele opties voor musea om, door middel van het opbouwen van goede en structurele relaties met kunstverzamelaars, zich in deze tijden van financiële crisis te kunnen ontwikkelen met minder steun van de overheid. Het doel van musea is natuurlijk om te blijven voortbestaan. Deze continuïteit is de achterliggende wens van een structurele samenwerking. De mogelijkheden tot samenwerking met particulieren worden nu nog niet optimaal benut. Daarmee laten musea veel kansen liggen, want particuliere verzamelaars hebben niet te maken met subsidie-eisen en zijn vrijer in hun doen en laten, omdat zij geen verantwoording hoeven af te leggen aan derden over hun beslissingen.

Andere landen waar musea het met minder of zonder steun van de overheid moeten doen, zoals in Engeland en Italië, kennen een beter ontwikkelde mecenascultuur, waardoor er veel meer samenwerkingsverbanden worden aangegaan tussen musea en verzamelaars, zo blijkt uit onderzoek.⁵ In Nederland bevindt de ontwikkeling van het particulier initiatief zich nog meer in de beginfase en ons land loopt evenmin voorop bij het betrekken van particuliere gevers bij de kunsten.⁶ Voor een groot deel wordt dit verschil veroorzaakt doordat er geen goede geefcultuur bestaat: verzamelaars nemen niet snel contact op met musea om te overleggen over een eventuele schenking. Bovendien heerst er in Nederland nog vaak een negatief beeld van de mecenas. Deze personen zouden vooral doneren uit ijdelheid en eigenbelang. Door dit beeld zijn mensen niet snel geneigd om te geven. Daarnaast ontbreekt in Nederland ook de vraagcultuur nog steeds, omdat musea niet goed weten hoe zij potentiële schenkers moeten benaderen.⁷ Toch zijn Nederlanders zeker wel in staat en bereid om te geven, al gebeurt dit meestal anoniem. Er wordt in Nederland relatief veel gedoneerd aan goede doelen. Particuliere vermogenden vinden het prettig om nog tijdens hun leven te zien wat er met hun geld gebeurt. Het steunen van de culturele sector staat echter onderaan de lijst. Dit komt waarschijnlijk voort uit de hardnekkige gedachte die in Nederland heerst dat het steunen van kunst en cultuur een

⁵ Claudine de With en Arjo Klamer, 'Anonieme weldoeners. Het belang van private cultuurfondsen', in: *Boekman 76. Particulier initiatief*, Boekmanstudies, 20 (2008), nr. 76.

⁶ Steenbergen (2008), p.8.

⁷ Smithuijsen (2010), p. 41.

taak van de overheid is.⁸ Niettemin zijn er in Nederland verzamelaars met kwalitatief hoogstaande collecties van museaal belang. Zij kunnen een grote bijdrage leveren aan de musea door bijvoorbeeld hun collectie in bruikleen aan musea te geven, werken te schenken en eventueel hun collectie na te laten aan het museum. Zo kunnen zij ook als voorbeeld dienen voor anderen. Deze hele ontwikkeling verloopt echter traag en moet meer gestimuleerd worden. Musea en kunstverzamelaars zijn zich bewust van de behoefte aan meer particuliere steun, maar staan nog onwennig tegenover elkaar. Het is belangrijk dat hier snel verandering in gaat optreden, aangezien de bezuinigingen in rap tempo ingevoerd gaan worden.

De verhouding tussen kunstverzamelaar en museum staat centraal in deze scriptie. Door mijn stage en werk bij Morren Galleries in Utrecht ben ik in contact gekomen met veel kunstliefhebbers en –verzamelaars. Dit zijn zeer diverse personen met allerlei verschillende achtergronden, motieven en financiële middelen om te verzamelen. De een heeft een of enkele kunstwerken in bezit, de ander een zeer grote collectie. Wat zij met elkaar gemeen hebben is dat zij houden van kunst. Het is hun passie, hun liefde, en zij worden intens gelukkig van goede kunst. Wat zou er nou mooier zijn om dit te kunnen delen met de medemens? Immers, een mens vindt het vaak fijn zijn geluk te kunnen delen, zoals in hoofdstuk 2 onder andere blijkt uit een interview met kunstverzamelaar Han Nefkens. Daarnaast zien sommige verzamelaars het als hun taak en verantwoordelijkheid om het openbaar kunstbezit te bevorderen. Verzamelaar Kai van Hasselt hoopt door kunst te verzamelen kennis over te dragen en gedachtes uit te wisselen met andere verzamelaars en geïnteresseerden die overwegen te gaan verzamelen.⁹ Op deze motieven moeten musea gaan inspelen, willen zij meer aanspraak gaan maken op particuliere bruiklenen en schenkingen. De relatie tussen kunstverzamelaar en museum verloopt lang niet altijd even soepel zoals te lezen is in dit onderzoek. Verzamelaars hebben het gevoel dat musea alleen geïnteresseerd zijn in hun kunstwerken en voelen zich niet serieus genomen. Ook wordt er soms door musea onzorgvuldig omgegaan met de kunstwerken. Daarnaast is de vraagcultuur in Nederland op gebied van kunst en cultuur nog niet goed ontwikkeld.¹⁰ Hier

⁸ Theo Schuyt, 'Geven met warme hand', in: *Boekman 76. Particulier initiatief*, Boekmanstudies, 20 (2008), nr. 76, p. 6, 8.

⁹ Suzanna de Sitter, 'Gesprekken met zielsverwanten', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 115.

¹⁰ Helleke van den Braber, 'De rentree van de mecenas', in: *Boekman 76. Particulier initiatief*, Boekmanstudies, 20 (2008), nr. 76, p. 34.

kan nog veel verbeterd worden, vooral aan de kant van de musea. Het is mijn inziens daarom van uiterst belang dat er eens een goed overzicht wordt gegeven van de mogelijkheden op dit gebied. Wat zijn de ervaringen op het gebied van samenwerking van zowel kunstverzamelaars als musea uit het verleden en hoe kunnen we deze verbeteren en toepassen in de toekomst, zodat musea minder afhankelijk worden van overheidssubsidies?

Het doel van mijn onderzoek is door middel van een literatuurstudie te inventariseren wat de mogelijkheden zijn om kunstverzamelaars en musea nauwer te laten samenwerken op het gebied van collectie-uitbreiding. Hierbij wordt voornamelijk gekeken welke behoeften en wensen verzamelaars hebben bij een dergelijke samenwerking. Het zijn tenslotte de musea die de hulp van verzamelaars nodig hebben en het is dus belangrijk dat zij inzicht krijgen in deze personen en hun behoeftes. De bijdragen van particulieren aan de kunstsector blijkt zoals onder andere gesteld door Steenbergen tot op de dag van vandaag onmisbaar te zijn voor de kunsten en is daarom in deze huidige tijd een belangrijk onderwerp voor onderzoek.

De hoofdvraag van dit onderzoek luidt als volgt:

OP WELKE WIJZE KUNNEN KUNSTVERZAMELAARS DOOR MUSEA GESTIMULEERD WORDEN OM EEN MEER STRUCTURELE BIJDRAGE TE LEVEREN AAN DE COLLECTIE-UITBREIDING VAN MUSEA VOOR MODERNE EN HEDENDAAGSE KUNST?

Hoewel er al enkele jaren wordt gepleit voor meer particuliere steun is er op dit moment nog steeds niet veel bruikbare literatuur voor dit onderwerp te vinden. Het proefschrift *Iets wat zoveel kost is alles waard* (2002) van Renée Steenbergen¹¹, waarin onder andere door middel van bijna zestig interviews met Nederlandse verzamelaars onderzoek is gedaan naar het profiel en het belang van de privéverzamelaar, is een van de publicaties die ik als basis heb genomen voor dit onderzoek. Het vervolgonderzoek van Steenbergen, *De nieuwe mecenas* (2008), is geschreven met de missie om meer particulieren te betrekken bij de ondersteuning van cultuur. Steenbergen heeft hiervoor contact gezocht met ruim tachtig schenkers en stichters uit binnen- en buitenland en hen gevraagd naar hun motieven en de manieren waarop zij bijdragen leveren aan kunsten.¹² Deze publicatie loopt tevens als een rode draad door dit onderzoek.

¹¹ Renée Steenbergen, *Iets wat zo veel kost, is alles waard. Verzamelaars van moderne kunst in Nederland*, Vassallucci, Amsterdam 2002.

¹² Steenbergen (2008), p. 7-8.

Een derde belangrijke publicatie voor dit onderzoek is *De hulpbehoevende mecenas. Particulier initiatief, overheid en cultuur, 1940-1990* (1990).¹³ De bijdrage van Bram Kempers voor deze publicatie bestaat uit het hoofdstuk 'Aandelen in onsterfelijkheid. Museaal mecenaat, particulier initiatief en overheid' en geeft een goed overzicht van het ontstaan van het Nederlandse museumbestel en de rol van het particuliere initiatief hierin. De vierde publicatie die veelvuldig is gebruikt in dit onderzoek is *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland* (2010).¹⁴ In deze publicatie is uiteengezet op welke wijze particuliere verzamelaars, bedrijfscollecties en musea bijdragen aan de versterking van de Collectie Nederland. De aard en nieuwe mogelijkheden tot samenwerking worden hierin onder de loep genomen.

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden en daarmee een goed inzicht te krijgen in de mogelijkheden van particuliere steun aan musea, is het allereerst van belang om een historisch overzicht te geven van het ontstaan en het collectiebeleid van musea sinds het einde van de achttiende eeuw en het begin van de negentiende eeuw. In het eerste hoofdstuk wordt daarom eerst beschreven wat onder particulier initiatief wordt verstaan. Vervolgens wordt ingegaan op de ontwikkeling van particulier mecenaat ten aanzien van musea door de eeuwen heen. Als kader wordt een tijdsverdeling van vier periodes gebruikt, zoals Bram Kempers deze uiteen heeft gezet in *De hulpbehoevende mecenas. Particulier initiatief, overheid en cultuur, 1940-1990*.¹⁵ Per periode worden de belangrijkste ontwikkelingen geschetst, waarbij het Museum Boijmans van Beuningen in Rotterdam als illustratie dient. Dit museum wordt in Nederland gezien als hét verzamelmuseum, en wil dit imago zelf ook graag uitdragen.¹⁶ Vandaar de keuze voor dit museum.

Hoofdstuk 2 schetst het profiel van de kunstverzamelaar. Op basis van het proefschrift *Iets wat zoveel kost is alles waard* van Steenbergen worden de demografische gegevens van verzamelaars uiteengezet. Tevens worden in dit hoofdstuk de drijfveren, motieven en doelen van verzamelaars bij het verzamelen in kaart gebracht, evenals de behoefte om deze verzameling vervolgens openbaar te maken. Het onderzoek van Steenbergen is het enige

¹³ Bram Kempers, 'Aandelen in onsterfelijkheid. Museaal mecenaat, particulier initiatief en overheid', in: Cas Smithuijsen (red.), *De hulpbehoevende mecenas. Particulier initiatief, overheid en cultuur, 1940-1990*, Boekmanstichting/Walburg Pers, Amsterdam 1990.

¹⁴ Van Hamersveld en Gubbels (2010).

¹⁵ Kempers (1990), p. 129.

¹⁶ Kempers (1990), p. 108.

onderzoek naar hedendaagse Nederlandse verzamelaars van enigszins bruikbare omvang, vandaar dat dit onderzoek als belangrijkste bron wordt gebruikt in hoofdstuk 2. Dit boek wordt echter wel kritisch gehanteerd omdat dit boek verscheen voordat de economische crisis in 2008 uitbrak.

Het onderzoek van Steenbergen wordt aangevuld met resultaten uit het artikel 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving', van René Bekkers en Pamala Wiepking, dat zij in 2011 publiceerden in het tijdschrift *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*.¹⁷ In dit onderzoek staat de vraag centraal waarom mensen geld schenken aan goede doelen. De uitkomsten van dit literatuuronderzoek zijn relevant voor het onderhavige onderzoek, omdat het een beeld geeft van de drijvende krachten achter het geven. Ik zal deze mechanismen daarom koppelen aan de motieven die onder andere naar voren komen in het proefschrift van Steenbergen, om zo nieuw licht te werpen op mogelijke drijfveren die kunnen leiden tot schenkingen.

De traditie van particuliere steun moet worden opgepakt, doorgezet en uitgebreid, zoals blijkt in het eerste deel van deze inleiding. In hoofdstuk 3 worden daarom de geslaagde en minder geslaagde samenwerkingsverbanden naast elkaar geplaatst. Dit wordt gedaan door de wensen en verwachtingen van verzamelaars in kaart te brengen, net als de mogelijkheden en beperkingen van musea. Zo kan bijvoorbeeld de weinig tegemoetkomende houding van de overheid ten opzichte van de verzamelaar een reden zijn voor een persoon om zijn collectie niet te schenken aan de Nederlandse overheid of een Nederlands museum.¹⁸ Tevens wordt door middel van een voorbeeld, namelijk de samenwerking tussen Sjarel Ex, directeur van Museum Boijmans van Beuningen en kunstverzamelaar Han Nefkens, aangetoond wat het belang is van een goede museumdirecteur, die veel tijd en energie besteed aan relaties met verzamelaars en potentiële schenkers.

In de conclusie worden tenslotte aanbevelingen voor musea gedaan. Hier wordt ingegaan op de kansen op het gebied van samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea en hoe deze vergroot en uitgebreid kunnen worden. De bedreigingen worden ook benoemd,

¹⁷ René Bekkers, Pamala Wiepking, 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving', in: *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40 (2011) nr. 5, p. 924-973.

¹⁸ Steenbergen (2008) p. 12.

aangezien deze punten omgebogen moeten worden naar acties die de samenwerking verbeteren.

HOOFDSTUK 1

ONTSTAAN EN ONTWIKKELING VAN HET MUSEUMBESTEL IN NEDERLAND

In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe het museumbestel zich in Nederland heeft ontwikkeld. Binnen deze historische schets wordt gekeken naar het ontstaansproces en welke factoren van belang zijn geweest voor de realisatie van kunstmusea. Het hoofdstuk concentreert zich op de rol van de privéverzamelaar en mecenas binnen de ontwikkeling van musea voor moderne kunst. Zonder de hulp van deze vermogende personen zouden de collecties van de musea die wij ook nu nog kennen er heel anders hebben uitgezien, of zij zouden zelfs niet eens zijn ontstaan. Het hoofdstuk is ingedeeld aan de hand van vier tijdsperiodes zoals deze zijn geformuleerd door Bram Kempers. Per tijdsperiode wordt een algemeen beeld geschetst, aangevuld met voorbeelden van verschillende musea. Het is onmogelijk om alle musea afzonderlijk te bespreken, daarom heb ik ervoor gekozen om Museum Boijmans van Beuningen als voorbeeld te gebruiken omdat dit museum altijd vooruitstrevend is geweest op het gebied van particulier initiatief.

1.1 Particulier initiatief

Het belang van particulier initiatief staat voorop in dit onderzoek. Vroeger werd gesproken over de mecenas. Het woord mecenas stamt nog uit de periode voor het begin van onze jaartelling, toen Gaius Cilnius Maecenas roem verwierf als beschermer van de kunsten. Vernederlandst als mecenas staat zijn naam tegenwoordig synoniem voor iedereen die op enige schaal en zonder onmiddellijk eigen voordeel kunst en cultuur stimuleert.¹⁹ Tegenwoordig wordt er vaker gesproken over particulier initiatief. De definitie van particulier initiatief die in deze scriptie wordt gehanteerd is overgenomen uit het boek 'De hulpbehoevende mecenas', een uitgave van de Boekmanstichting, onder redactie van Cas Smithuijsen.²⁰ Deze omschrijving is als volgt:

'Particulier initiatief is het geheel van directe activiteiten van individuen en organisaties, die zich buiten overheidsverband zelfstandig of in samenwerking met anderen inzetten voor het behoud, de ontwikkeling of de spreiding van cultuur. Het gaat daarbij om materiële en ook om immateriële bijdragen van personen en instellingen. Men kan denken aan geldelijke

¹⁹ Steenbergen (2008), p. 11.

²⁰ Kempers (1990), p. 7.

steun in de vorm van giften, overdracht van privévermogens of cultuurgood aan fondsen, stichtingen of instellingen, maar ook aan de levering van gebruiksgoederen en diensten, het verrichten van vrijwilligerswerk of het vervullen van bestuurlijke taken.'

1.2 Ontwikkeling van kunstmusea in Nederland: vier fases

In zijn bijdrage voor de publicatie 'De hulpbehoevende mecenas. Particulier initiatief, overheid en cultuur, 1940-1990' schrijft kunstsocioloog Bram Kempers over de ontwikkeling van kunstmusea in Nederland. Hij onderscheidt daarbij vier fases, namelijk de periode 1780-1860, waarin de eerste musea werden opgericht, de periode 1860-1940, waarin er een aanhoudende uitbreiding van musea door bijdragen van particulieren te zien is, de periode 1945-1980, die gekenmerkt wordt door de exponentiële groei van de overheidszorg en de periode 1980 tot aan 1990, met daarin de voortgaande institutionalisering van de bijdragen van verenigingen en fondsen en minder aandacht voor particulier initiatief. De paragraaf over deze periode loopt, met behulp van andere bronnen, door tot het heden. In de navolgende paragrafen worden deze fases gehanteerd, omdat zij een goed beeld geven van de manier waarop musea in Nederland zijn ontstaan en in welke mate het particuliere initiatief hieraan heeft bijgedragen.

1.2.1 Periode 1780-1860: oprichting eerste musea

Het allereerste 'echte' museum van Nederland is het Teylers Museum in Haarlem, dat in 1784 als eerste haar deuren opende voor het publiek. Vóór deze tijd was het verzamelen van kunst en andere objecten al een geliefde bezigheid onder de hogere lagen van de bevolking. Vanaf de zeventiende eeuw toonde de elite haar verzamelingen in kunstkabinetten, die niet alleen gevuld waren met kunst, maar ook met boeken, fossielen en allerlei objecten, die bijvoorbeeld meegenomen waren door ontdekkingsreizigers. Zij wilden zichzelf op deze manier onderscheiden van anderen en hun vermogen laten zien, maar ook hun ontwikkeling en kennis van de wereld. In deze periode bemoeide de overheid zich nog helemaal niet met kunst en cultuur. Er werd vanuit het hof wel opdrachten gegeven aan kunstschilders voor schilderijen, maar bewust kunst verzamelen met een publiek doel en geld beschikbaar stellen voor het stimuleren van kunst en cultuur gebeurde nog niet.²¹

Hier kwam verandering in door Pieter Teyler van der Hulst (1702-1778). Deze vermogende Haarlemse zijdefabrikant en bankier liet na zijn dood twee miljoen gulden na

²¹ Kempers (1990), p. 75.

aan de Teylers Stichting. Dit geld moest worden ingezet ter ondersteuning van behoeftigen en ter aanmoediging van godsdienst, wetenschap en kunst. Teyler was een aanhanger van de Verlichting en had een grote interesse in kunst en wetenschap. Kennis vond hij belangrijk, omdat dit de mensheid kon verrijken volgens hem. Ook verzamelde hij zelf veel spullen zoals boeken, fossielen, meetinstrumenten, penningen en tekenkunst. Door geld na te laten hoopte hij de mogelijkheden tot het onderzoeken van de wereld en het opdoen van kennis over te dragen op een groot publiek. Dit past goed binnen het ideaal van de Verlichting waarbij kennis wordt gezien als macht, en de mens zodoende onafhankelijker en gelukkiger maakt.²²

De Teylers Stichting, welke bestond uit vijf directeuren die gekozen waren door Teyler zelf, besloot om van het geld een openbaar museum te bouwen. In dit museum werden voorwerpen van kunst en wetenschap samengebracht met als doel dit aan de mensen te kunnen laten zien, iets wat nog niet eerder was dit gedaan in Nederland. Achter Teylers woning in de Damstraat werd De Ovale Zaal gebouwd. Deze 'boek- en konstzael' werd in 1784 opgesteld voor het publiek en is ook nu nog steeds in zijn oorspronkelijke staat te bezoeken. De Teylers Stichting zet zich tegenwoordig nog in voor de doelstellingen uit het testament van Teyler, waaronder liefdadigheid en armenzorg. Het Teylers Museum is dankzij het nalatenschap van Pieter Teyler het eerste museum van Nederland en daarbij het enige authentieke museum uit de achttiende eeuw ter wereld.²³

Zonder het geld dat Pieter Teyler na zijn dood heeft nagelaten, omgerekend nu ongeveer tachtig miljoen euro, zou het Teylers Museum er niet zijn geweest. Daarbij heeft dit initiatief als voorbeeld gediend voor de stichting van andere musea. Het ontstaan van een museum dankzij de hulp van een mecenas is namelijk typerend voor het ontstaan van een groot deel van de musea in de achttiende, negentiende en twintigste eeuw in Nederland. Daarbinnen zijn niettemin periodes te herkennen waarin het particulier initiatief opbloede maar ook weer afzwakte.

Net zoals Pieter Teyler een openbaar kenniscentrum wilde stichten waar iedereen van kon leren, koesterden ook veel andere kunstmecenassen in die tijd dergelijke motieven. Opvoeding en beschaving van het volk waren doorslaggevende redenen voor mecenasen, evenals het stimuleren van cultuur en het behoud daarvan. Andere redenen die (gelijktijdig) een rol konden spelen, waren regionale trots en stadsbesef. Dat blijkt bijvoorbeeld uit het gegeven dat vaak portretten en stadsgezichten aan musea werden geschonken, die een

²² <http://www.teylersmuseum.eu/index.php?item=bm&bm=1&lang=nl> (geraadpleegd op 20 augustus 2012).

²³ <http://www.teylersmuseum.eu/> (geraadpleegd op 20 augustus 2012).

goed historisch beeld vormden van de stad, stand en streek waar de gevers vandaan kwamen.

Uiteraard waren dit niet de enige redenen voor de goedgeefsheid. Erkenning en aanzien waren minstens zo belangrijk voor deze personen. In de negentiende eeuw werd het verzamelen van met name oude kunst gezien als statussymbool. Men kocht als het ware een solide reputatie met deze kunst. Familienamen konden op deze manier hoog worden gehouden en de vermogenden een openbaar aanzien geven, wat niet onbelangrijk was voor de burgers in die tijd. Bovendien maakten de schenkers zich 'onsterfelijk', want na hun dood werd hun naam nog steeds gezien en in verband gebracht met noblesse, goedgeefsheid en generositeit. Een collectie nalaten aan de familie werd veel minder gedaan, dit gaf immers minder aanzien en bekendheid bij een groot publiek.²⁴

Kunst stelde in Nederland in de achttiende en negentiende nog niet veel voor, helemaal in vergelijking met landen als Frankrijk, Spanje, Italië en Oostenrijk. In deze landen hadden de kunsten een belangrijke functie in de representatie van de staatsmacht. Het Nederlandse kunstleven stak hier mager tegen af, zowel vanuit de kant van (ondersteuning van) de overheid als vanuit de kant van burgerij, die relatief onverschillig tegenover de kunsten stond. De rol van de overheid bleef in de negentiende eeuw dan ook aanvankelijk beperkt.²⁵

1.2.2 Periode 1860-1940: bloeiperiode nieuwe musea

Het waren, haast vanzelfsprekend, vermogende personen die door de eeuwen heen een impuls hebben gegeven aan het culturele leven. Zowel vermogende burgers met 'oud geld' als de 'nieuwe rijken' (*nouveaux riches*) zijn van grote betekenis geweest. Voor 1860 waren het vooral edelen en patriciërs die de aanzet gaven tot de stichting van musea. De opkomende industrialisatie had echter een nieuwe groep vermogende particulieren tot gevolg; na 1860 waren mecenasen en verzamelaars steeds vaker kooplieden en fabrikanten.²⁶ Zij schonken hun kunstverzameling en/of een geldbedrag aan de gemeente met als doel dat er een gebouw voor gevonden en gekocht zou worden waar de verzameling voor het publiek tentoongesteld zou worden. De grote bedragen en/of verzamelingen en bovendien de generositeit van deze personen konden door de

²⁴ Kempers (1990), p. 74 en 83.

²⁵ Erik Hitters, *Patronen van patronage. Mecenaat, protectoraat en markt in de kunstwereld*, Van Arkel, Utrecht 1996, p. 20,21,27.

²⁶ Kempers (1990), p. 88.

gemeenten moeilijk worden genegeerd. Ook zij moesten gaan investeren in kunst.²⁷ De rijksoverheid en de gemeentes zijn als het ware gestimuleerd door deze mecenasen. Dit kwam bovendien ook doordat particulieren steeds minder geld te hadden besteden, de kunstprijzen hoger werden en het aandeel van particuliere steun hierdoor verminderde.

In vergelijking met tegenwoordig waren de rollen rond 1900 omgedraaid. Het waren de particulieren die zich geroepen voelde om initiatief te nemen op vrijwel alle maatschappelijke terreinen, en zij probeerden om de overheid hierin mee te krijgen. Een goed voorbeeld hiervan is de oprichting van het Van Abbe Museum in Eindhoven. Het Van Abbe Museum heeft zijn ontstaan te danken aan de sigarenfabrikant en kunstverzamelaar Henri van Abbe (1880-1940), die in 1936 een museum voor moderne kunst schonk aan de gemeente. Van Abbe zou de volledige bouw van het museum financieren en hierbij schonk hij tevens een gelimiteerd geldbedrag dat moest worden gebruikt om de eerste kunstwerken aan te kopen. Bovendien schonk hij zijn eigen collectie aan het museum. Voor de bouw van het museum trok Van Abbe 150.000 gulden uit. Voor de eerste aankopen gaf hij een bedrag van 35.000 gulden, aangevuld met 12.5000 gulden voor de eerste vijf jaar. Deze bedragen waren vergelijkbaar met het beschikbare aankoopbudget van andere Nederlandse musea. De gemeente Eindhoven had op dat moment geen behoefte aan een museum, maar kon onder deze druk moeilijk weigeren en besloot de grond waarop het gebouw zou komen te staan te financieren. Zo werd er gezegd door leden in de gemeenteraad: 'tegenover dit spontane van zooveel burgerdeugd, kunst- en gemeenschapszin getuigend aanbod, past van deze zijde een even spontane daad'. Particulier initiatief heeft er zodoende voor gezorgd dat de overheid overstag ging en zo is het gelukt een geheel nieuw museum op te zetten.²⁸

Zoals gezegd is deze periode de bloeiperiode van het Nederlandse museumwezen, waarbij geleidelijk een verschuiving is op te merken van private financiering naar overheidsfinanciering. Want hoewel veel museumcollecties niet hun huidige collectie zouden bezitten zonder particuliere steun, mag ook zeker de overheid niet uit het oog worden verloren. Zonder de toegenomen steun van de overheid zouden deze musea nooit de veilige havens voor kunstwerken van schenkers en bruikleengevers hebben kunnen worden.²⁹ Vooral vanaf het einde van de jaren twintig neemt de overheid steeds meer taken op zich die voorheen door particulier initiatief werden vervuld. Hierbij kan worden gedacht

²⁷ Idem, p. 74.

²⁸ René Pinget, *Dat museum is een mijnheer. De geschiedenis van het Van Abbemuseum 1936-2003*, Van Abbemuseum en Artimo, Eindhoven/Amsterdam 2005, p. 3, 8, 9, 19.

²⁹ Smithuijsen (2010), p. 15.

aan het opzetten van nieuwe musea, onderhouden van cultureel erfgoed en het verstrekken van subsidies aan kunst- en cultuurinstellingen. Dit kwam mede door de beurskrach van 1929 en de economische recessie in de jaren dertig. Particulieren verloren hun baan of vermogen en musea kregen het hierdoor steeds zwaarder omdat zij minder giften van particulieren ontvingen dan voorheen. De overheid zag zich daardoor geroepen om hun steun aan musea te vergroten door middel van subsidies.³⁰ Steeds minder particulieren konden het door de recessie en stijgende prijzen van kunst opbrengen om de kunstwereld te financieren zoals zij eerder deden. Indien de overheid zag dat particulier initiatief niet langer mogelijk was en zij wel van mening was dat het desbetreffende geval een grote culturele waarde had, dan nam zij de financiering op zich. Echter was er van een structureel cultuurbeleid nog nauwelijks sprake.³¹

1.2.3 Periode 1940-1960: Opkomst overheidssteun

Tijdens de Tweede Wereldoorlog trokken de Duitse bezetters veel geld uit voor onderwijs en cultuur. Hiermee wilden ze de bevolking opvoeden in hun leer en ze in contact brengen met in hun ogen goede kunst en vormgeving. Kunst werd ingezet als propagandamiddel. De Duitsers vonden cultuur, in tegenstelling tot de Nederlanders en in de decennia daarvoor, wel een regeringszaak. Om die reden kochten ze eigentijdse kunst die in hun maatschappijbeeld paste, en besteedden ze veel geld aan opdrachten en aan sociale voorzieningen voor kunstenaars die de Duitsers welgevallig waren. Schenkingen en legaten werden ook in deze periode ontvangen en op dezelfde manier geaccepteerd als voor de oorlog.³²

De periode na de Tweede Wereldoorlog is op het gebied van particulier initiatief in relatie tot musea een omslagpunt geweest. Voor de Tweede Wereldoorlog bestonden er veel bondgenootschappen en samenwerkingsverbanden tussen musea en verzamelaars. Deels door de oorlog en door de verarming, die al in jaren twintig en dertig was ingezet, nam de particuliere steun af.³³ Particuliere giften en bruiklenen bestonden na 1945 nog steeds, maar in mindere mate dan in de periode voor de Tweede Wereldoorlog. Bovendien

³⁰ Steenbergen (2008), p. 78-79.

³¹ Hitters (1996), p. 27.

³² Arjen Kok en Petra Timmer, *Niets gaat verloren. Twintig jaar selectie en afstoting uit Nederlandse museale collecties*, Instituut Collectie Nederland/Boekmanstudies, Amsterdam 2007, p. 70.

³³ Steenbergen (2008), p. 72.

bezaten particulieren steeds minder kunstwerken van museale kwaliteit, en werd ook het aanbod op de markt van dit soort werken steeds kleiner.³⁴

Daarnaast stond het overheidsbeleid nu in het teken van de wederopbouw en steeg het welvaartspijl. Nederland werd een welzijnsstaat waarbij de overheid ook de financiering en het beheer van de musea sterk naar zich toe trok door subsidies te verstrekken. De overheden waren nu grotendeels verantwoordelijk voor de uitbreiding, presentatie, opslag, restauratie, conservering en catalogisering van de, oorspronkelijk particuliere, kunstcollecties.³⁵ Daarbij werden initiatieven nu al in een vroeg stadium met succes aan de gemeente, provincie of het rijk overdragen.³⁶ Musea werden door overheidssubsidies dus veel minder afhankelijk van schenkingen en andere vormen van particulier mecenaat. Zij besteedden hier steeds minder aandacht aan, gingen minder zorgvuldig met deze relaties om dan voorheen en ze vonden het tijdsverspilling. Dit is af te zien aan het aantal schenkingen. Deze verminderden zichtbaar doordat de banden met kunstverzamelaars afzwakten. Dankzij het steeds actiever optreden van de overheid op gebied van cultuurbeleid ontstond er een verstatelijking van de museumwereld, waarin nauwelijks nog plaats was voor private inbreng en men het ondersteunen kunst en cultuur zag als taak van de overheid.³⁷

1.2.4 Periode 1980-heden: verzelfstandiging van musea

Musea raakten door het intensieve overheidsbeleid zodanig gewend aan ruime subsidiëring, dat men verlearde om op een andere wijze inkomsten te verwerven. Dit veranderde in de jaren tachtig van de twintigste eeuw toen onder minister Elco Brinkman de eerste grootschalige bezuinigingen op het gebied van kunst en cultuur werden doorgevoerd. Marktwerking en efficiency moesten worden bevorderd en een 'terugtrekkende overheid' diende zich met minder zaken te bemoeien. Brinkman wist een ingrijpende en fundamentele herstructurering van het cultuurbeleid door te voeren. Musea gingen inzien dat zij ook zelf een deel van hun inkomsten moesten genereren om te kunnen voortbestaan en hun collecties uit te kunnen breiden.³⁸ Dit kwam tot uiting in de verzelfstandiging van wat voorheen rijksmuseum waren. Deze verzelfstandiging vond plaats in 1993 toen de 'wet verzelfstandiging rijksmuseumse diensten' werd ingevoerd. Deze wet hield

³⁴ Kempers (1990), p. 93.

³⁵ Idem, p. 95-96

³⁶ Hitters (1996), p. 29.

³⁷ Idem, p. 29.

³⁸ Roel Pots, *Cultuur, koningen en democraten*, Sun, Nijmegen 2006, p. 323-324.

in dat zestien rijksmusea en vijf rijksmuseale diensten werden geprivatiseerd.³⁹ De collecties van de musea bleven eigendom van de staat. Daarnaast bleef de staat ook verantwoordelijk voor enkele collecties die geen rijkseigendom waren, maar die al lang in beheer waren bij de rijksmusea. De 'wet op het specifieke cultuurbeleid' werd tevens in 1993 ingevoerd door minister Hedy D'Ancona.⁴⁰ Deze wet legde de basis voor de huidige cultuursubsidiering. Vanaf dat moment moest er iedere vier jaar een cultuurnota worden uitgebracht door het ministerie, waarin het beleid over subsidiering en uitkeringen van fondsen wordt vastgelegd.⁴¹

1.3 Hedendaagse particuliere steun en overige inkomsten

Vanaf de jaren tachtig was de museumwereld dus genoodzaakt om marktgericht te gaan denken. Dit komt tot uiting in meer private financiering.⁴² Tegenwoordig worden musea, naast subsidies van de overheid, voor een groot deel gesteund door particuliere bijdragen om de inkomsten te vergroten. Deze particuliere steun bestaat uit particuliere fondsen, vriendenverenigingen, sponsoring en de oprichting van privé-musea.

1.3.1 Particuliere fondsen

Fondsen zijn een goed Nederlands instrument om doneren te stimuleren en op een verantwoordelijke manier middelen te verdelen onder in de markt kwetsbare organisaties zoals culturele organisaties.⁴³

Een van de grootste particuliere cultuurfondsen is de Vereniging Rembrandt. Anders dan bijvoorbeeld het Prins Bernhard Cultuur Fonds, richt dit fonds zich sinds 1883 specifiek op de beeldende kunstwereld, wat ook wel blijkt uit de volledige naam: De 'Vereniging Rembrandt tot behoud en vermeerdering van kunstschaten in Nederland'. De Vereniging voorzag tot 1920 in uitkeringen gericht op aankopen van oude, voornamelijk zeventiende-eeuwse kunst. Tegenwoordig heeft de Vereniging Rembrandt als doelstelling de Nederlandse musea financieel te ondersteunen bij het aankopen van belangrijke kunstwerken. Daarnaast probeert de Vereniging de publieke belangstelling voor het

³⁹ <http://www.erfgoedinspectie.nl/collecties/wet-en-regelgeving/wet-verzelfstandiging-rijksmuseale-diensten-1993-en-de-beheersovereenkomsten> en <http://www.parlement.com/9353000/1f/jgvvhy5i95k8zxl/vhnnmt7i6ox7?key=goca7g2o> (geraadpleegd op 19 oktober 2012).

⁴⁰ <http://www.parlement.com/9353000/1f/jgvvhy5i95k8zxl/vhnnmt7i6ox7?key=goca7g2o> (geraadpleegd op 19 oktober 2012).

⁴¹ Pots (2006), p. 329-330.

⁴² Hitters (1996), p. 30.

⁴³ Boekman 76, p. 51.

openbaar kunstbezit te vergroten en om de kennis van het roerend cultureel erfgoed te verhogen.⁴⁴

Het fonds is geheel particulier gefinancierd en krijgt dus geen overheidssteun. De initiatieven die de Vereniging steunt worden gefinancierd door gelden ontvangen uit schenkingen, legaten, contributiegelden van leden, eigen vermogen en uit een jaarlijkse bijdrage van het Prins Bernhard Cultuurfonds (tot 1999: Prins Bernhard Fonds). Het Prins Bernhard Cultuurfonds is tevens een particulier fonds dat zijn vermogen haalt uit actieve fondsenwerving en inkomsten uit loterijen. Van oudsher heeft de Vereniging Rembrandt door haar bestuursleden en ereleden hechte banden met de wereld van verzamelen. Op dit moment telt de vereniging ruim 9000 leden en heeft het sinds de oprichting meer dan honderd musea ondersteund bij de aankoop van meer dan 2500 kunstwerken. Vooral sinds de jaren tachtig van deze eeuw wordt er in toenemende mate een beroep gedaan op de Vereniging Rembrandt. Dit komt onder andere door de stijgende prijzen, meer aanvragen voor moderne kunst en de overheidsbezuinigingen. Er bestaan ook nog tal van kleinere (regionale) particuliere fondsen, die de beeldende kunsten steunen. Deze fondsen zijn opgericht door private personen en vaak gekoppeld aan een specifiek museum.⁴⁵

1.3.2 Vriendenverenigingen

De Verenigingen van vrienden werden, net zoals in de periode voor de Tweede Wereldoorlog, een andere inkomstenbron van veel musea. Deze verenigingen zijn gebonden aan een specifiek museum en bestaan vaak al sinds de oprichting van dat museum. De inhoud van de vriendenverenigingen verschillen, maar er wordt door de verenigingen vooral ingezet op de bevordering van belangstelling voor het museum en financiële steun. In de ontstaanstijd, in Nederland vanaf 1820, waren de vrienden van musea nog voornamelijk de particuliere verzamelaars die hun kunstwerken en geld schonken. Zij leverden tussen 1860 en 1940 dan ook een essentieel aandeel in de collectievorming en exploitatie van de desbetreffende musea.

In de jaren tachtig herleefden de vriendenverenigingen. Dit gebeurde veelal op initiatief van musea. Musea kregen in deze jaren namelijk op basis van een meerjarenbegroting geld toegezegd door de overheid, waarmee zij alle museale taken, zoals behoud, beheer, onderzoek en presentatie moesten bekostigen. Naast deze bijdrage kregen zij de vrijheid om eigen inkomsten te verwerven. Instellingen werden dus

⁴⁴ Kempers (1990), p. 99-101 en <http://www.insyde.nl/klanten/vereniging-rembrandt/item528> (geraadpleegd op 25 augustus 2012).

⁴⁵ Idem

zelfstandiger en konden op deze manier hun inkomsten vergroten.⁴⁶ Tegenwoordig ligt de nadruk van de vriendenverenigingen vooral op bijdragen in de exploitatie van het museum zoals het publiceren van catalogi. Vooral de kleinere musea hebben de steun van de vriendenverenigingen erg hard nodig.⁴⁷

1.3.3 Sponsoring

Een relatief nieuwe vorm van particulier initiatief is sponsoring, met name door grote bedrijven. Deze particuliere geldstroom ontstond in de jaren tachtig en is een modernere, uitgebreidere en meer zakelijke vorm van financiering dan die door stichtingen, donaties en legaten. In het geval van sponsoring geven bedrijven geldbedragen of diensten aan musea, waarvoor zij een tegenprestatie verwachten. Bedrijven proberen op deze manier een positiever imago en meer naamsbekendheid op te bouwen. De drie voornaamste sponsoractiviteiten van bedrijven zijn het sponsoren van museale exposities en daarbij horende publicaties, bijdragen aan de collectievorming en bijdragen aan de bouw van nieuwe vleugels, renovatie of algehele nieuwbouw van een museum. In ruil hiervoor willen bedrijven wederdiensten ontvangen. Het zichtbaar maken van de naam van het bedrijf is bij al deze activiteiten erg belangrijk.⁴⁸ Hier wordt in hoofdstuk 3 verder op ingegaan.

1.3.4 Particuliere musea

De afgelopen jaren is de oprichting van privémusea door kunstverzamelaars wederom toegenomen. Een voorbeeld hiervan is Museum Beelden aan Zee in Scheveningen, dat in 1994 opgericht werd door verzamelaarsechtpaar Theo en Lida Scholten. Dit particuliere museum richt zich op moderne en hedendaagse internationale beeldhouwkunst en wordt gedragen door een grote groep vrijwilligers en structureel ondersteund door een vereniging van vrienden.⁴⁹ Een ander voorbeeld is het Scheringa Museum voor Realisme, dat in 1997 werd opgericht door het echtpaar Dirk en Baukje Scheringa-De Vries. Het museum moest in 2009 haar deuren sluiten nadat de DSB Bank, eigendom van Dirk Scheringa (1950), failliet werd verklaard. De kunstcollectie van Scheringa viel onder DS Art, dat samen met de bank failliet ging. Begin dit jaar kocht zakenman Hans Melchers (1938) ongeveer duizend werken uit de collectie die bestond uit ongeveer 1240 magisch realistische werken. Als reden hiervoor zei hij: 'Het ging mij met name om het behouden van de Nederlandse kunst

⁴⁶ Hitters (1996), p. 31.

⁴⁷ Kempers (1990), p. 107-108

⁴⁸ Idem, p. 111-113.

⁴⁹ <http://www.beeldenaanzee.nl/> Geraadpleegd op 19 oktober 2012.

voor ons land'.⁵⁰ Melchers hoopt in 2012 in Gorssel zijn museum te openen, dat in het voormalige gemeentehuis gevestigd zal worden.⁵¹ In hoofdstuk 2 wordt nader ingegaan op de oprichting van het museumhuis Kunstpaviljoen in Drenthe, dat in 1999 werd geopend door het verzamelaarsechtpaar Jannie Tonnis de Graaf en Job Kuiper.

Er zijn in Nederland veel goede privéverzamelingen. Zoals in hoofdstuk 2 zal blijken hebben de kunstverzamelaars vaak de behoefte om hun collectie in de openbaarheid te tonen, in bijvoorbeeld musea. Musea kunnen hierop inspelen en net als vroeger proberen om deze verzamelaars aan zich te binden. Uit de opkomst van privémusea blijkt dat musea de verzamelaars toch niet vaak voor zich weten te winnen. De helft van de stichters van privémusea hebben, voordat zij daadwerkelijk hun eigen museum hebben geopend, geprobeerd om (een deel van) hun collectie onder te brengen bij een museum. Om allerlei redenen zijn de twee partijen er niet uitgekomen met elkaar en besloten de verzamelaars vervolgens om zelf een museum te stichten.⁵² In hoofdstuk 2 wordt dieper ingegaan op de redenen hiervoor.

1.3.5 Overige inkomsten

Naast deze grote inkomstenbronnen wordt er ook geld gegenereerd met maatregelen die musea zelf kunnen invoeren. Een voorbeeld daarvan zijn de entreeheffingen die musea vragen. Door deze te verhogen komt er meer geld binnen. Worden entreegelden echter te hoog gelegd, dan zullen musea hier de gevolgen van merken. Er moet dus worden gezocht naar een goede balans. Het organiseren van bepaalde evenementen en lezingen kunnen ook een bron van inkomsten zijn. Er zijn ook musea die zalen verhuren aan bijvoorbeeld bedrijven voor vergaderingen of congressen. Op deze manier kunnen musea de ruimtes die zij in bezit hebben optimaal benutten en maakt het museum bovendien extra reclame voor zichzelf. Museumwinkels zorgen ook voor extra inkomsten. Daarnaast is er in bijna elk museum een restaurant te vinden. Als deze restaurants in eigen beheer zijn kan het museum hieraan verdienen. In veel gevallen wordt dit echter uitbesteed en ontvangen musea hier geen inkomsten voor.

⁵⁰ Hans Klis, 'Zakenman Hans Melchers koopt duizend Scheringa-werken', *NRC*, 8 maart 2012.

⁵¹ Auteur onbekend, *Scheringacollectie van Melchers naar Gorssel*, *de Telegraaf*, 27 april 2012

⁵² Steenbergen (2002), p. 391-395.

1.3 Ontstaan Museum Boijmans van Beuningen

Het ontstaan en de uitbreiding van het museum Boijmans van Beuningen te Rotterdam wordt vaak omschreven als een typisch voorbeeld van het ontstaan van een museum door particulier initiatief. Het museum, dat op 3 juli 1849 openging, kwam tot stand dankzij het legaat van jurist mr. Frans Jacob Otto Boijmans (1767-1847). Boijmans liet zijn gehele bezit na aan de stad Rotterdam ten behoeve van een museum, met als voorwaarde dat hij zelf voorgesteld werd als de 'Stichter van dat Museum'. Verder stond in zijn testament: 'aan een ieder zij de toegang tot gedacht Museum gegund tegen betaling eener matige retributie, ten voordeele van zeker bepaald doel, ten nutte van het fonds der jeugdige gevangenen'. Zijn nalatenschap bestond uit 1193 schilderijen, 8000 tot 10.000 tekeningen, 3364 prenten, een omvangrijke collectie gedrukte kunsthistorische bronnen/boeken en een omvangrijke verzameling Oosters en Saksisch porselein. Deze collectie had een waarde van 76.883 gulden. Dankzij deze schenking was Museum Boijmans was een feit.⁵³

Het legaat van Boijmans is niet de enige belangrijke donatie geweest. Vele particuliere schenkingen van vaak omvangrijke verzamelingen, zijn van groot belang geweest voor de vorming van de museumcollectie. Zo ook de collectie van Daniël George van Beuningen (1877-1955), een havenbaron wiens naam na zijn legaat in 1958 toegevoegd is aan de naam van het museum. Zijn collectie omvatte naast Hollandse zeventiende-eeuwse schilderkunst ook meesterwerken talloze grote meesters uit het verleden zoals Van Eyck, Bruegel, Dürer en Titiaan, maar ook Watteau, Monet en Van Gogh. Het was op dat moment de belangrijkste kunstcollectie in Nederland. Voor de gehele collectie werd uiteindelijk een bedrag van achttien miljoen gulden betaald, wat veel minder was dan de daadwerkelijke waarde. De status van het museum groeide door deze aanwinst aanzienlijk. Mede dankzij deze nalatenschap is de collectie van Museum Boijmans van Beuningen zo veelzijdig geworden en heeft het in Nederland een uniek karakter.⁵⁴

Het legaat van onder andere Van Beuningen is tot stand gekomen door een goede relatie tussen Van Beuningen en de toenmalige directeur Dirk Hannema (1895-1984). Hannema was directeur in de periode 1921-1945 en was goed doordrongen van het belang van particulier initiatief, waar hij dan ook goed op in speelde. Hij had oog voor kwaliteit en was bovendien een geboren (privé) verzamelaar. Zo adviseerde hij diverse en in zijn ogen interessante kunstverzamelaars bij het aanleggen van hun collectie, waaronder Van

⁵³ Dr. Joh. R. ter Molen (red.), *150 jaar Museum Boijmans Van Beuningen. Een reeks beeldbepalende verzamelaars*, NAI Uitgevers, Rotterdam 1999, p. 15, 145, 147, 149, 150

⁵⁴ Dr. Joh. R. ter Molen (1999), p. 92, 93, 301, 306, 327.

Beuningen. In ruil daarvoor gaf hij het museum bruiklenen en geld voor bepaalde aankopen. Ook Willem van der Vorm (1873-1957), directeur van de N.V. Scheepvaart en Steenkolenmaatschappij, medeoprichter van de Holland-Amerikalijn en kunstverzamelaar, werd door Hannema geadviseerd bij het tot stand komen van zijn collectie. Tussen Hannema en Van der Vorm ontstond een vertrouwelijke band. Van der Vorm deed geregeld belangrijke schenkingen aan het museum, en daarnaast zat het belang van de samenwerking met Van der Vorm vooral in zijn vermogen om andere (potentiële) verzamelaars te overtuigen het museum te steunen. Op advies van Hannema bracht Van der Vorm zijn verzameling onder in de Stichting Willem van der Vorm. Deze belangrijke collectie, die bestaat uit werken van onder andere Antoon Van Dijk, Gerard ter Borch en Gabriël Metsu, werd in 1972 door de stichting als permanente bruikleen aan het museum gegeven.⁵⁵

Voor kunstverzamelaars was het zeker interessant om samen te werken met Hannema, aangezien Hannema zijn best deed om de verzamelaars verschillende voordelen en pleziertjes te geven die het geven zeker aantrekkelijk maakte. Hannema schreef bijvoorbeeld geregeld in het NRC onder het kopje 'De directeur schrijft ons' over de recente verwervingen en andere museale activiteiten.⁵⁶ Die publicaties hebben zeker bijgedragen aan de grote stroom van bruiklenen en legaten. Onder het directoraat van Hannema was het Boijmans van Beuningen tegen 1945 uitgegroeid tot het meest dynamische museum van Nederland op het gebied van collectiebeleid.⁵⁷

Het voorbeeld van Hannema laat zien dat het type museumdirecteur van grote invloed is op de mate en invulling van particulier initiatief. Ook tegenwoordig is het museum nog steeds een verzamelmuseum bij uitstek volgens de huidige directeur Sjarel Ex (1957). Het Boijmans van Beuningen heeft naar Amerikaans voorbeeld de meest gedifferentieerde vriendenvereniging en ook de hoogste categorie donateurs.⁵⁸ Het museum ontvangt vele schenkingen van particulieren en onderhoudt actieve contacten met collectioneers.⁵⁹ Dit is grotendeels te danken aan het beleid dat Ex sinds 2004 voert. In hoofdstuk 3 wordt de samenwerking tussen Sjarel Ex en de privéverzamelaar Han Nefkens

⁵⁵ Mireille Mosler, *Dirk Hannema. De geboren verzamelaar*, Boijmans van Beuningen en Stichting Hannema-de Stuers Fundatie, Rotterdam 1995, p.35-36.

⁵⁶ Dr. Joh. R. ter Molen (1999), p. 64.

⁵⁷ Idem, p. 84.

⁵⁸ Kempers (1990), p. 108.

⁵⁹ Suzanna de Sitter, 'Collectioneren en schenken in samenspraak', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 97.

uitgelicht, waarmee wordt aangetoond hoe groot heden ten dage het belang is van een museumdirecteur.

Het Boijmans van Beuningen is overigens niet het enige museum dat tot stand is gekomen door particulier initiatief. Volgens Carel Blotkamp is ongeveer 30 tot 50 procent van het bezit van de Nederlandse kunstmusea geschonken of voor een kleine prijs verkocht door particulieren. Omgerekend naar de geldwaarde van deze kunstwerken, komt dat waarschijnlijk zelfs neer op ongeveer 75 procent van de totale collectiewaarde.⁶⁰

⁶⁰ Carel Blotkamp, 'In Loving Memory', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 39.

HOOFDSTUK 2

DE KUNSTVERZAMELAAR EN ZIJN COLLECTIE

In het vorige hoofdstuk is duidelijk geworden wat in de afgelopen eeuw het belang is geweest van particuliere kunstverzamelaars en hun rol bij de ontwikkeling van Nederlandse museale collecties. Zij waren onmisbaar voor deze ontwikkeling, omdat zij door het schenken van (delen van) hun particuliere collectie en andere financiële bijdragen hebben gezorgd voor het ontstaan van diverse kunstmusea in Nederland. Hoewel het belang van de kunstverzamelaars na de Tweede Wereldoorlog naar de achtergrond verschoof, zijn zij vermoedelijk ook tegenwoordig weer van grote betekenis voor musea. Om deze betekenis te onderzoeken wordt allereerst gekeken wat een verzamelaar precies is. Daarom staat in dit hoofdstuk de kunstverzamelaar als fenomeen centraal, om op deze manier meer inzicht te krijgen in zijn drijfveren en motieven om te verzamelen en om zijn collecties openbaar te maken. Als leidraad wordt hierbij het proefschrift *lets wat zo veel kost is alles waard* van Renée Steenbergen gebruikt, dat zij in 2002 publiceerde.⁶¹ Steenbergen heeft met bijna zestig personen interviews afgenomen, die de basis vormen voor haar onderzoek. Deze publicatie is het enige onderzoek naar hedendaagse verzamelaars dat in Nederland op deze schaal is uitgevoerd, vandaar dat dit onderzoek centraal staat in dit hoofdstuk. Ondanks dat het boek op sommige punten nogal algemeen blijft en niet altijd even concrete conclusies geeft is het proefschrift niettemin bruikbaar voor dit onderzoek.

Ter aanvulling op het werk van Steenbergen wordt in dit hoofdstuk bovendien gebruikt gemaakt van het artikel 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving', van René Bekkers en Pamala Wiepking, dat zij in 2011 in het tijdschrift *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* publiceerde.⁶² Het artikel geeft antwoord op de vraag waarom mensen geld doneren aan (liefdadigheids) instellingen, wat een bruikbaar instrument biedt om de redenen te onderzoeken die kunstverzamelaars ertoe brengen om hun collectie openbaar te maken of te schenken. Dit artikel gaat dus niet specifiek over het doneren van kunstcollecties of het geven aan kunstinstituten, maar kan hier wel goed op worden toegepast om zo andere inzichten te krijgen. Bovendien zijn er op deze schaal vrijwel geen onderzoeken gedaan naar filantropie die zich specifiek richt op de kunstwereld. In dit hoofdstuk wordt er naast de informatie uit de genoemde twee onderzoeken ook gebruik gemaakt van voorbeelden uit de praktijk.

⁶¹ Steenbergen (2002).

⁶² Bekkers en Wiepking, (2011).

2.1 De verzamelaar van hedendaagse kunst

2.1.1 Definitie

Voordat er daadwerkelijk gesproken kan worden over de verzamelaar van hedendaagse kunst is het van belang om allereerst een definitie te geven van het begrip verzamelen daarnaast van het specifiekere begrip kunstverzamelaar. Antropoloog Russell Belk heeft diverse artikelen geschreven over het verzamelwezen, en heeft het begrip verzamelen als volgt gedefinieerd: 'The process of actively, selectivity and passionately acquiring and possessing things removed from ordinary use and perceived as part of a set of non-identical objects or experiences'.⁶³ Belangrijk hierbij is het idee dat objecten uit hun alledaagse context worden gehaald en worden samengevoegd in een geheel, een verzameling. In de verzameling bevinden zich geen identieke objecten. De objecten worden selectief gekozen en krijgen juist betekenis door de onderlinge relatie met de andere objecten uit de verzameling. Zo gaat het ook met kunst. Er zijn genoeg opzichzelfstaande prachtige kunstwerken, maar deze kunstwerken krijgen meer betekenis als zij worden omringd door kunstwerken die hierbij passen. De losse kunstwerken krijgen zo een betekenis: de collectie geeft een overzicht van iets of kan een verhaal vertellen.

Over de verschillende typen verzamelaars, hun motieven, interesses en hun daadwerkelijk aantal was in Nederland tot enige jaren geleden weinig bekend. Steenbergen heeft met haar onderzoek geprobeerd om dit onderwerp beter in kaart te brengen. Zij richtte zich in haar onderzoek specifiek op de verzamelaar van hedendaagse kunst: verzamelaars van oudere kunst worden buiten beschouwing gelaten. De definitie van een verzamelaar van hedendaagse kunst die Steenbergen in haar proefschrift hanteert is als volgt: 'een meer dan regelmatige koper die vooral kunstwerken van na 1960 bezit, die ten minste vijf jaar achtereen kunst heeft gekocht en minstens dertig unica in zijn bezit heeft'.⁶⁴ Op een definitie als deze is het een en ander op aan te merken. Zo blijft het onduidelijk waarom de termijn van minstens vijf jaar verzamelen wordt gebruikt of waarom men minstens dertig unica in bezit moet hebben. In dit onderzoek wordt gezocht naar mogelijke samenwerkingsverbanden tussen de kunstverzamelaar en het museum. Het aantal jaren van verzamelen en de omvang van de collectie zijn daarom minder van belang voor dit onderzoek. Verzamelaars die nog maar kort verzamelen en in het bezit zijn van kleine collecties kunnen ook van betekenis zijn voor musea. Het is een actueel onderwerp, waarbij

⁶³ Russell Belk, 'Collectors and collecting', in: Christopher Tilley (e.a.), *Handbook of material culture*, Sage Publications, Londen 2006, p. 535.

⁶⁴ Steenbergen (2002), p. 10.

inzicht moet worden verkregen in de hedendaagse kunstverzamelaar. Het is daarom wel van belang om een definitie van de kunstverzamelaar in het achterhoofd te houden, zodat hier geen misverstanden over kunnen ontstaan.

2.1.2 Enkele feiten en getallen

Nederland telt ongeveer vijfduizend regelmatige kunstkopers en duizend echte verzamelaars. Steenbergen legt in haar proefschrift niet uit wat zij verstaat onder 'regelmatige kunstkopers', maar afgaande op haar definitie voor verzamelaars van hedendaagse kunst zijn dit kunstkopers die ofwel minder dan vijf jaar achtereen kunst hebben gekocht of ofwel minder dan dertig unica in hun bezit hebben. De duizend 'echte verzamelaars' vallen dus waarschijnlijk wel onder de definitie van de verzamelaar zoals Steenbergen deze heeft geformuleerd.

Personen geboren tussen 1940 en 1950 zijn met 52% de grootste groep actieve hedendaagse kunstverzamelaars. Deze generatie groeide op tijdens de wederopbouw, een tijd waarin door particulieren nog maar weinig aandacht werd geschonken aan kunst. Men leefde na de oorlog zuinig en sober. Kunst werd veelal beschouwd als een luxegoed. Toch begonnen sommige verzamelaars al voor hun twintigste te verzamelen: 10% van hen zegt dat zij de eerste aankopen deden rond een leeftijd van zestien jaar. Vaak woonden zij nog thuis en raakten zij bij toeval in contact met een kunstenaar of kunst in het algemeen. Echter begint de meerderheid van de verzamelaars tussen de twintig en dertig jaar met hun eerste aankopen. Dit is een leeftijd waarop de meeste personen na een aantal jaren werken een klein extraatje hebben kunnen sparen. Tussen de leeftijd van veertig en zeventig jaar ligt de piek wat betreft de omvang en prijs van de aankopen.

Behalve bij de heel jonge verzamelaars is de invloed van de partner bij de keuze van kunstwerken zeer groot. Partners hebben volgens Steenbergen zes keer zoveel invloed dan de hierboven genoemde factoren. Mannen worden vaak gezien als de initiatiefnemers en uiteindelijke beslissers bij de kunstaankopen. Dit komt mede doordat zij vaak de grootste kostwinners binnen de relatie zijn. Toch zijn het vaak de vrouwen die hen attent hebben gemaakt op kunst. Ook zijn zij vaak, hoewel minder zichtbaar, actiever op cultureel gebied dan mannen.

Kunstverzamelaars zijn over het algemeen hoger opgeleid dan de gemiddelde Nederlander. 75% van de collectioneers heeft een hogere beroepsopleiding gevolgd, ten opzichte van 20% van de Nederlandse bevolking. Het ligt voor de hand dat hoger opgeleide personen vaker een groter budget hebben dat zij aan kunst kunnen besteden. Daarbij zijn

hoger opgeleide mensen vaker opzoek naar uitdaging en prikkelingen en zoeken zij dit bijvoorbeeld in kunst. Steenbergen geeft hier overigens zelf geen verklaring voor in haar proefschrift.

De inkomens van de verzamelaars verschillen sterk. In tabel 1 is een overzicht gegeven van de jaarinkomens. Hieruit is af te leiden dat kunstverzamelaars niet per se veel geld hoeven te verdienen willen zij kunnen verzamelen. Wel is het zo dat de grote middengroep in de maatschappij, die gemiddeld een inkomen heeft van twee keer modaal, de trouwste en gulste gevers aan musea zijn.⁶⁵

PERCENTAGE VERZAMELAARS	JAARINKOMEN IN EURO'S
31 %	< 23.000,-
25 %	Tussen 23.000,- en 45.000,-
25%	Tussen 45.000,- en 90.000,-
18%	> 90.000,-

Tabel 1

De best vertegenwoordigde beroepsgroep onder verzamelaars is de ondernemer, gevolgd door juristen, met in het bijzonder advocaten met een eigen kantoor. Ook vroeger waren dit veel voorkomende en bovendien belangrijke verzamelaars. In hoofdstuk 1 kwam al naar voren dat het veelal ondernemers en juristen waren, zoals onder andere Pieter Teyler van der Hulst (Teylers Museum) en Frans Jacob Otto Boijmans (Museum Boijmans van Beuningen), die aan de wieg stonden van nieuwe musea.

Tegenwoordig zien ondernemers het bezitten van een kunstverzameling, naast het bevredigen van persoonlijke behoeften, ook als voordeel bij het doen van zaken. Dit in tegenstelling tot het beschavingsideaal dat vroeger een grotere rol speelde. Een van de grootste kunstverzamelaars van Nederland, Joop van Caldenborgh (1940), ondernemer en eigenaar van chemiebedrijf Caldic en eigenaar van de Caldic Collectie, beaamt bijvoorbeeld dat het hebben en tonen van een kunstcollectie in een kantoor zeker zijn vruchten af kan werpen bij het zakendoen. Het geeft volgens hem met name een voorsprong bij de eerste contacten met zakenpartners. Wellicht hebben de zakenpartners het gevoel dat de

⁶⁵ Steenbergen (2008), p.42.

eigenaar niet alleen verstand van zaken heeft op zijn eigen vakgebied, maar ook op andere gebieden.⁶⁶

Hoewel opvoeding en opleiding in veel gevallen van zeer grote invloed zijn, zegt 30% van de door Steenberg en geïnterviewde jonge verzamelaars dat zij volledig uit zichzelf zijn begonnen met verzamelen. Zij zien zichzelf graag als de 'zelfgemaakte' verzamelaar. Hun liefde voor kunst beschouwen zij als een 'natuurlijk' gegeven en komt als de tijd rijp is vanzelf naar boven. Veelal blijkt dat verzamelaars kunst kopen op gevoel, zowel bij abstracte als figuratieve kunst. Vaak wordt er niet verzameld vanuit een vooraf bedacht plan. Toch zijn de verzamelaars meestal goed op de hoogte van wat er speelt op het gebied van hedendaagse kunst. Zij hebben vaak veel gezien in musea, galleries en op beurzen. Ook spreken zij er met andere personen over. Wel vinden collectioneers het vaak lastig om te omschrijven hoe zij te werk zijn gegaan bij opzetten van hun collectie. Individuele interesse, gecombineerd met toevallige ontmoetingen met kunstenaars of andere personen kunnen leiden tot het aankopen van bepaalde (typen) kunstwerken. Van Caldenborgh zegt bijvoorbeeld dat hij geen volledigheid zoekt in zijn collectie, maar zich laat leiden door zijn eigen smaak en voorkeur. Hij verzamelt dus niet vanuit een vooropgezet plan en streeft niet naar een theoretisch gezien zo compleet mogelijk overzicht.⁶⁷

Andere verzamelaars hebben een specifieke interesse in een bepaalde periode of stijl en kopen daarom vanaf het vroegste begin werken die bij die fascinatie aansluiten. Gesteld kan worden dat een verzameling meestal een afspiegeling is van de verzamelaar zelf, al is het maar dat de collectie de persoonlijke smaak van de eigenaar toont. Soms wil de verzamelaar iets overbrengen op een groter publiek of uit hij zo zijn emoties. Het kan ook iets zeggen over de smaak en emoties van de verzamelaar, en over gebeurtenissen die de verzamelaar hebben gevormd tot de persoon die hij nu is.⁶⁸ Wat veel kunstverzamelaars wel met elkaar gemeen hebben is dat ze, voordat ze daadwerkelijk kunstwerken aanschaffen, eerst zeer veel rond hebben gekeken. Zowel om inzicht te verwerven in de hedendaagse kunstmarkt als voor het ontwikkelen van een eigen smaak en mening ten aanzien van kunst. De eigen waarneming bepaalt in grote mate of de verzamelaar daadwerkelijk tot een koop overgaat. Theoretische publicaties, zoals artikelen in (academische) kunsttijdschriften, vinden verzamelaars vaak van ondergeschikt belang. Kunst kan je volgens velen van hen niet leren begrijpen met woorden, maar door zelf heel

⁶⁶ De informatie uit deze paragraaf komt uit Steenberg en (2002): Hoofdstuk 1 - Cultuurbarbaren en kunstminnaars, p.15-81; hoofdstuk 3 - Iets wat zo veel kost, is alles waard, p. 167, 168.

⁶⁷ <http://www.8weekly.nl/artikel/2295/verzamelwoede-met-prijkskaartje.html> (geraadpleegd op 25 augustus 2012).

⁶⁸ Smithuijsen (2010), p.19.

veel van kunst te *zien*. Alle geïnterviewden van Steenbergen typeerden zichzelf dan ook als 'visueel ingestelde personen'.⁶⁹

De omgeving waarin verzamelaars opgroeiden is vaak van invloed geweest op hun ontwikkeling tot kunstliefhebber en –verzamelaar. Vaak zijn het ouders, vrienden, partners, studiegenoten en collega's die hun de ogen hebben doen openen voor kunst. Dit gecombineerd met onderwijs op gebied van literatuur, muziek, kunst en cultuur, en daarbij eigen artistieke ambities kan leiden tot grote interesse in het verzamelen.⁷⁰

2.2 Motieven om te verzamelen

Willen musea verzamelaars aan zich binden, dan is het van belang dat zij hen begrijpen en op de juiste manier tegemoet treden. Alleen door de verzamelaar en zijn/haar behoeften goed te kennen, kunnen musea hen op een persoonlijke en passende manier benaderen, wat hopelijk leidt tot een positief gevolg. Om verzamelaars te begrijpen is het dus van belang te weten wat hen drijft. In deze paragraaf worden daarom de motieven om te verzamelen uiteengezet. Allereerst worden de factoren genoemd die van invloed kunnen zijn op het ontstaansproces van een verzameling. Vervolgens wordt er een opsomming gegeven van de motieven van verzamelaars om te blijven verzamelen.

Er zijn allerlei verschillende motieven en drijfveren die ten grondslag liggen aan het verzamelproces. Omgevingsfactoren, zoals het gebouw waarin een galerie is gevestigd of een beurs plaatsvindt, achtergrondmuziek, weer en sfeer kunnen van grote invloed zijn bij de totstandkoming van verzamelen. Maar kunstwerken kunnen ook bepaalde emoties oproepen die ervoor zorgen dat men tot koop overgaat. Persoonlijk contact met een kunstenaar en de behoefte deze kunstenaar vervolgens te ondersteunen kan ook een motief zijn om kunst te verzamelen. Kunstwerken in huis hebben betekent dat de verzamelaar er zo vaak naar kan kijken als hij/zij wil, wat ook een overweging kan zijn om een werk te kopen. Een heel ander soort motief om te verzamelen is om geld te beleggen. Deze verzamelaars zien kunst hoofdzakelijk als een investering. Ook kan een verzamelaar de behoefte hebben aan erkenning en roem, wat zij vervolgens hopen te bereiken met het samenstellen en de schenking van een collectie. Zichzelf onderscheiden van andere personen is ook een motief dat verzamelaars interessant vinden. Hieronder worden deze motieven nader toegelicht.

⁶⁹ Steenbergen (2002), p. 45, 46, 52.

⁷⁰ Steenbergen (2002), p. 54.

2.2.1 Emoties

Verzamelaars spreken vaak vol liefde over hun verzameling en deze zijn in hun ogen onvervangbaar, uniek en perfect. Bovendien liggen er in de verzamelingen allerlei momenten, ervaringen, gevoelens en herinneringen uit het verleden opgeslagen. Het moment van aanschaffen is bijvoorbeeld voor de meeste verzamelaars een bijzonder moment, zij zullen dit bijna altijd blijven herinneren. Deze herinneringen zullen altijd gepaard blijven met emoties en gedachten die zij op dat moment ervoeren, net als andere belangrijke gebeurtenissen die er op dat moment in het leven van de verzamelaar speelden. Daarbij kan een verzameling niet in een dag ontstaan en heeft deze een lange voorgeschiedenis. Al deze momenten bij elkaar opgeteld zorgt voor een verzameling die uit veel meer bestaat dan alleen maar 'materiële stukken'. Kunstverzamelingen liggen dus erg gevoelig bij de verzamelaars. Het is als het ware hun kindje, een deel van henzelf, en hier moet heel voorzichtig mee worden omgegaan.⁷¹ Kunstverzamelaar Martijn Sanders (1945) heeft het doeltreffend samengevat: 'de verzameling is je dagboek'. Sanders verzamelt sinds 1972 samen met zijn vrouw Jeannette (1944) hedendaagse kunst. Ook bij hem is het verzamelen haast 'spontaan' en gevoelsmatig begonnen en zijn vrouw en hij hebben allerlei persoonlijke herinneringen bij de verschillende kunstwerken.⁷²

De motieven om te verzamelen verschillen per persoon, maar meestal is het een emotie die ervoor zorgt dat een verzamelaar tot kopen overgaat. Kippenvel, knikkende knieën en zwetende handen zijn lichamelijke reacties die de verzamelaar vertellen of hij al dan niet over moet gaan tot de aankoop van een werk. De Amerikaanse kunstverzamelaar Alvin Hall (1952) koopt zijn schilderijen vanuit een gevoel van lust. Deze lust is een bijna misselijk makend gevoel dat hij krijgt als hij een werk koopt.⁷³ Het gevoel een werk te moeten bezitten, is een gevoel dat veel verzamelaars hebben. Directe omgevingsfactoren zoals sfeer en weersomstandigheden, maar ook het eigen humeur, kunnen een rol spelen bij de emoties die naar boven komen bij een verzamelaar en daarbij een beslissende rol spelen in de eventuele aankoop van een kunstwerk. Het blijkt dat de beïnvloeding door humeur of omgeving inherent is aan kunst verzamelen: het object moet de koper 'iets doen', emoties en stemmingen zijn dus altijd in het geding.⁷⁴

⁷¹ Steenbergen (2002), p. 312-313.

⁷² Wieteke van Zeil, 'En dan word je hebberig', *de Volkskrant*, 7 september 2006.

⁷³ Smithuijsen (2010), p. 19.

⁷⁴ Steenbergen (2002), p. 192.

2.2.2 Contact met kunstenaar

Ook persoonlijk contact met de kunstenaar is bij veel van de geïnterviewde verzamelaars een belangrijke drijfveer om te verzamelen. Veelal kochten zij dan ook hun eerste werken bij de kunstenaar zelf. Een voorbeeld hiervan is Martin Visser (1922-2009), een van de bekendste Nederlandse kunstverzamelaars die veel werken aan musea heeft geschonken. Ook hij kocht zijn eerste werk, op een leeftijd van zestien jaar, bij toeval op het atelier van de kunstenaar. Op deze manier kan een verzamelaar van gedachten wisselen met de kunstenaar en voelt hij zich vaak meer betrokken bij diens werk. Bovendien voegt het aanwezig zijn bij de totstandkoming van een kunstwerk een ervaring toe voor de verzamelaar.⁷⁵

Het (financieel) ondersteunen en promoten van een kunstenaar kan ook een motief zijn om kunst te kopen. De directe betrokkenheid die hierbij hoort vinden veel verzamelaars prettig. Han Nefkens (1954), schrijver, kunstverzamelaar en mecenas, vindt dit contact en deze directe betrokkenheid van uiterst belang. Zo zei hij: 'Ik wil erbij zijn wanneer een kunstwerk geboren wordt. Sterker nog: ik wil bij de geboorte de rol van vroedvrouw spelen.'⁷⁶ De verzamelaar krijgt op deze manier nog meer binding met het werk, kan het gevoel hebben dat hij heeft bijgedragen aan het ontstaan van het werk en voelt zich hierdoor nog meer verbonden met het kunstwerk.

2.2.3 Een eigen museum

Kunst kan een bepaalde emotie teweegbrengen of de verzamelaar herinneren aan een bepaalde, voor hem belangrijke, gebeurtenis. Het kunstwerk wordt hierdoor persoonlijk en de verzameling wordt haast een 'dagboek'. De omgang met de kunstwerken, er vaak naar kijken, en het vervolgens thuis omringen met andere persoonlijke, dagelijkse voorwerpen is iets dat verzamelaars vaak veel voldoening schenkt. Ook hierdoor wordt een verzameling persoonlijk gemaakt. Dit kan bovendien een reden zijn om zelf te gaan verzamelen in plaats van kunst te bekijken in bijvoorbeeld een museum. De fysieke nabijheid is een belangrijke drijfveer bij het verzamelen. Een van de geïnterviewde verzamelaars zei hierover tegen Steenbergen: 'als het eenmaal in een museum is, mag je er nooit meer aankomen'.⁷⁷ Eigen kunstwerken in huis hebben betekent dat de verzamelaar er zo vaak naar kan kijken als hij/zij wil, in tegenstelling tot wanneer het werk in een museum hangt. Dit kan zich vertalen in het oprichten van een privé-museum. De laatste jaren is er wereldwijd een groei te zien in

⁷⁵ Steenbergen (2002), p. 59, 92.

⁷⁶ Han Nefkens (e.a.) (red.), *Han Nefkens, 10 jaar mecenaat*, Museum Boijmans van Beuningen, Rotterdam 2011, voorwoord.

⁷⁷ Steenbergen (2002), p. 262, 263, 268.

de opkomst van privémusea. Voordelen die kunstverzamelaars hierin zien zijn dat zij zelf de condities kunnen bepalen en zelf het concept af kunnen bakenen.⁷⁸

Een goed voorbeeld van privémuseum dat is opgericht vanuit de behoefte om te leven tussen en met kunst is het museumhuis Kunstpaviljoen van Jannie Tonnis de Graaf en Job Kuiper. In 1999 is dit museumhuis door het echtpaar opgericht met als doel om kunst en vormgeving te bevorderen en om in het noorden een podium voor hedendaagse kunst en vormgeving te creëren. Jannie Tonnis de Graaf en haar man wonen daadwerkelijk in het museumhuis en zijn dus altijd omringd met kunst. Van donderdag tot en met zondag is het museumhuis geopend voor publiek, zodat ook zij kunnen ervaren hoe het is om te wonen tussen hedendaagse Nederland kunst en vormgeving. Een voordeel dat Jannie Tonnis de Graaf aangeeft van het in het bezit zijn van een privémuseum is dat je veel flexibeler bent dan grote musea. Zij wil graag vernieuwing in haar collectie, koopt graag werken van veel verschillende kunstenaars en dat is op deze manier mogelijk.⁷⁹

Een recent voorbeeld van een kunstverzamelaar die een eigen museum wil openen is Joop van Caldenborgh. In augustus 2012 werd hij vanwege dit plan uitgeroepen tot meest invloedrijke persoon in de Nederlandse kunstwereld.⁸⁰ Uit de bouwplannen die Caldenborgh in maart dit jaar indiende, blijkt dat het museum zal worden gebouwd op het veertig hectare grootte Wassenaarse landgoed Voorlinden. Van Caldenborgh heeft lang getwijfeld wat hij zou doen met zijn collectie. Hij heeft geprobeerd om met twee musea een akkoord te sluiten over de schenking, maar dit is tot niets uitgelopen. Daarbij zei hij dat hij niet met de gedachte kon leven 'dat een deel van zijn collectie in de catacomben belandt'.⁸¹ Zoals al eerder gebleken is dit een overweging die veel voorkomt bij verzamelaars die nadenken over het openbaar maken en/of nalaten van hun collectie.

2.2.4 Fiscale en financiële voordelen

Hoewel kunst verzamelen als financiële investering vrijwel door niemand wordt genoemd en ook niet naar voren komt in het onderzoek van Steenbergen, kan het toch een motief zijn om een verzameling te beginnen. Kunst behoudt in veel gevallen zijn waarde. Bovendien hoeft er geen belasting te worden betaald over kunst, en wordt het belastbaar

⁷⁸ Geurt Sels, 'Weer kunstverzamelaar die privé-museum begint', *De Standaard*, 16 april 2012.

⁷⁹ Liesbeth den Besten, 'De beeldende kunst moet van het voetstuk af', *Trouw*, 25 november 2006 en <http://www.kunstpaviljoen.nl/> (geraadpleegd op 13 oktober 2012).

⁸⁰ Novum, 'Joop van Caldenborgh invloedrijkst', *Nederlands Dagblad*, 9 augustus 2012.

⁸¹ Bob Witman, 'Topcollectie Van Caldenborgh krijg museum', *de Volkskrant*, 28 maart 2012 en Geurt Sels, 'Weer kunstverzamelaar die privé-museum begint', *de Standaard*, 16 april 2012.

inkomen tevens lager. Dit wordt door veel mensen beschouwd als een gunstige bijkomstigheid van het verzamelen. Waar men wel rekening mee moet houden is dat kunst verzamelen puur als belegging uiteraard mag, maar dat bij het aftrekken van de belasting wel de voorwaarde geldt dat kunst niet primair als belegging is aangeschaft. Dit is echter moeilijk te achterhalen voor inspecteurs en hier zullen dan ook niet vaak problemen mee komen.⁸² Verderop in dit hoofdstuk, in paragraaf 2.3.3., en in hoofdstuk 3 wordt dieper ingegaan op de belastingvoordelen die het verzamelen van kunst met zich meebrengt.

2.2.5 Erkenning en roem

Tenslotte is er nog het motief van de behoefte aan erkenning en/of roem. Dit kan ten grondslag liggen bij het opzetten van een privéverzameling en ook een reden zijn om deze verzameling vervolgens openbaar te maken aangezien erkenning en/of roem vooral ontstaat als de verzameling bekend is bij het grote publiek. In de volgende paragraaf wordt dit motief nader toegelicht.

2.3 Motieven om privéverzamelingen openbaar te maken

Hoewel er wel eens een negatief beeld wordt geschetst van het aantal gevers telt Nederland in toenemende mate belangrijke private schenkers, stichters en mecenasen.⁸³ Dit is een interessante ontwikkeling waar door musea op ingespeeld kan en moet worden. Bovendien verzamelen verzamelaars lang niet altijd alleen maar voor zichzelf. Naast motieven om te verzamelen heeft een deel van de verzamelaars ook motieven om zijn/haar collectie vervolgens in het openbaar te tonen. Er zijn verzamelaars die, net als Han Nefkens, al direct of middenin hun carrière als verzamelaar de behoefte hebben om hun collectie openbaar te maken. Bij andere verzamelaars ontstaat deze behoefte pas later, als zij ouder worden en na gaan denken over de toekomst van hun verzameling. Een verzameling waar zoveel tijd, energie en liefde in is gestoken laat men vanzelfsprekend niet zomaar uiteen vallen.

Voor dit onderzoek is het belangrijk om deze motieven in kaart te brengen omdat hier, net als met de motieven om te verzamelen, door musea rekening mee moet worden gehouden in hun benaderingswijze van verzamelaars. Als basis voor deze paragraaf is het artikel 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That

⁸² Sigrid Hemels, 'Belastingwet stimuleert de kunst', in: *Boekman 76. Particulier initiatief*, Boekmanstudies, 20 (2008), nr. 76, p. 40.

⁸³ Steenbergen (2008), p. 138.

Drive Charitable Giving' van Bekkers en Wiepking gebruikt. De centrale vraag van dit onderzoek was: waarom geven mensen geld aan goede doelen? Het literatuuronderzoek is gebaseerd op meer dan 500 artikelen over dit onderwerp. De auteurs hebben vervolgens acht mechanismen geformuleerd die volgens hen de drijvende kracht zijn achter het 'geven'. Deze zijn als volgt: Besef van de noodzaak, verzoek, kosten en voordelen, altruïsme, reputatie, psychologische voordelen, waarden en doeltreffendheid.⁸⁴ Aan de hand van deze acht factoren is geprobeerd om de motieven van kunstverzamelaars om hun kunstverzameling openbaar te maken door middel van bruiklenen en/of schenkingen in kaart te brengen.

2.3.1 Besef van de noodzaak

Allereerst moeten potentiële schenkers attent gemaakt worden op het feit dat zij instellingen en/of personen financiële ondersteuning kunnen bieden. De betreffende instellingen of personen moeten deze behoefte aan steun algemeen bekend maken. Als deze informatiespreiding verloopt via massamedia kan deze veel personen bereiken. De boodschap is het meest effectief bij personen die zich verbonden voelen met een bepaalde instelling, in dit geval museum of een kunstenaar.⁸⁵ Dit kan komen doordat zij bijvoorbeeld in dezelfde stad wonen als het museum of de kunstenaars, veel gemeen hebben met de kunst die het museum verzamelt of de kunstenaar maakt, persoonlijk betrokken zijn bij het museum of de kunstenaars of simpelweg omdat zij geïnteresseerd zijn in het museum of de kunstenaar. Deze affiniteit zorgt ervoor dat men eerder iets wil betekenen voor het museum. Het is dan ook de taak van de musea om dit gevoel aan te wakkeren.

2.3.2 Verzoek

Ongeveer 85% van de mensen die een of meerdere malen wordt gevraagd om iets te geven aan een instelling en/of persoon gaat in op dit verzoek. Hoe vaker mensen worden geattendeerd op deze mogelijkheid, hoe eerder zij de behoefte voelen om deze instellingen en/of personen te steunen. Dit mechanisme sluit aan bij het beseffen van de noodzaak van het geven; men moet zich eerst bewust zijn van de noodzaak om een instelling te steunen, voordat men gevoelig is voor een verzoek. Bovendien blijkt uit onderzoek dat als men eenmaal iets gegeven heeft aan een bepaalde instelling, zij zich hiermee verbonden voelen

⁸⁴ Oorspronkelijke Engelse definities van de krachten achter het verzamelen: awareness of need, solicitation, costs and benefits, altruism, reputation, psychological benefits, values en efficacy.

⁸⁵ Bekkers en Wiepking (2011), p. 929-931.

en vervolgens ook eerder genegen zijn om in de toekomst te blijven geven.⁸⁶ Belangrijk is dus dat er een vraagcultuur wordt gecreëerd.

Daarnaast ontstaat er op deze manier een lange termijn relatie, iets waar instellingen zeker naar moeten streven willen zij blijven voortbestaan. Verzamelaars kunnen op deze manier veel meer betekenen voor een museum. Door een structurele relatie op te bouwen door middel van veel overleg tussen het museum en de kunstverzamelaar, kan er veel specifiek ingespeeld worden op de behoeftes van beide partijen. Het museum kan de verzamelaar adviseren bij het aanschaffen van kunst en de verzamelaar kan het museum helpen om kunst aan te schaffen dat past bij het museum en deze vervolgens in bruikleen geven aan het museum.

2.3.3 Kosten en financiële voordelen

Interessant voor dit onderzoek zijn de kosten maar ook vooral de voordelen die het geven met zich mee kan brengen.⁸⁷ Als men iets geeft aan een museum mag hij hier iets voor terug verwachten. Naast het verzamelen van kunst brengt ook het schenken van kunst fiscale voordelen met zich mee, zowel voor de schenkers als de ontvanger. Hierdoor kan het schenken van kunst interessant worden. Evert van Straaten, voormalig directeur van het Kröller-Müller Museum te Otterlo, zegt dat financieel voordeel een van de drijfveren van een schenker kan zijn. Personen die geven verwachten namelijk in veel gevallen iets terug voor hun goedgeefsheid. In dit geval kan belastingaftrek een leuke bijkomstigheid zijn en (potentiële) verzamelaars over de streep trekken in het proces van kunst aanschaffen of schenken.⁸⁸

Het schenken van kunst of het in bruikleen geven aan het museum brengt ook andere voordelen voor de schenker met zich mee. Dit kan zijn in de vorm van uitnodigingen voor exclusieve diners, bijeenkomsten of lezingen, kortingen en vernoeming in catalogi.⁸⁹ De twee belangrijkste drijfveren voor mensen om kunstwerken uit te lenen of te schenken aan een kunstinstelling zijn persoonlijke belangstelling en betrokken willen worden bij de desbetreffende instelling. Dat laatste is iets dat de verzamelaars in ieder geval verwachten van musea indien zij een samenwerkingsverband met hen aangaan.⁹⁰ Hierbij kan gedacht worden aan het betrekken van verzamelaars bij het vormgeven van het collectiebeleid van

⁸⁶ Bekkers en Wiepking (2011), p. 931-932.

⁸⁷ Idem, p. 932-936.

⁸⁸ Steenbergen (2002), p. 362.

⁸⁹ Steenbergen (2008), p. 327.

⁹⁰ Steenbergen (2002), p. 362-369.

het desbetreffende museum. In overleg kunnen museum en verzamelaar wellicht zo tot afspraken komen op het gebied van aanschaf, financiering en het in bruikleen geven van kunstwerken.

2.3.4 Altruïsme

Geven kan de schenker een gevoel geven van altruïsme, het gevoel van onbaatzuchtigheid en belangeloosheid. Dit is tevens een mechanisme dat de gever het gevoel geeft een goede daad te verrichten.⁹¹ De definitie van een werkelijke gift zou volgens Steenbergen moeten zijn dat hij niet-economisch, spontaan en altruïstisch is. Toch stelt zij in haar proefschrift dat een belangeloze schenking maar zelden voorkomt. Hiermee wordt het oprechte verlangen om bezit aan de gemeenschap ter beschikking te stellen bedoeld, zonder dat daar iets tegenover staat.

Hoewel veel verzamelaars voor zichzelf verzamelen, zijn er genoeg verzamelaars die het ook belangrijk en prettig vinden dat hun collectie openbaar toegankelijk is voor publiek. Uit het onderzoek van Steenbergen blijkt dat 90% procent van de geïnterviewde verzamelaars graag een bijdrage wil leveren aan het culturele leven in Nederland, of dit al doet.⁹² Dit is toch wel enigszins tegenstrijdig met haar eerdere veronderstelling dat zo'n belangeloze schenking nauwelijks voorkomt. De verzamelaars hebben zo het gevoel iets te kunnen betekenen voor de samenleving.⁹³ Men kan iets leren van kunst, de wereld eens vanuit een ander perspectief bekijken en op deze manier zichzelf ontwikkelen. Niet iedereen heeft geld om zelf kunst te bezitten, maar veel mensen hebben niettemin de behoefte om regelmatig kunst te bekijken. Op deze manier kan de verzamelaar iets aan de samenleving geven. Daarom werken zij over het algemeen ook graag mee als er vanuit een museum een aanvraag voor een bruikleen komt. De verzamelaars voelen zich vereerd. Bovendien ervaren zij een dergelijke aanvraag als een teken dat zij iets goed hebben gedaan en iets van waarde bezitten.⁹⁴

2.3.5 Reputatie

Het verkrijgen van een bepaalde reputatie blijkt ook een goede beweegreden te zijn om te geven. Over het algemeen wordt geven gezien als iets positiefs. Personen die geven komen vaak in hoger aanzien bij hun peers. Er zijn verzamelaars die het verkrijgen van prestige

⁹¹ Bekkers en Wiepking (2011), p. 936-936.

⁹² Steenbergen (2002), p. 363.

⁹³ Geurt Sels, 'Weer kunstverzamelaar die privé-museum begint', *de Standaard*, 16 april 2012.

⁹⁴ Steenbergen (2002), p. 365.

belangrijk vinden. Zij willen graag dat hun naam geassocieerd wordt met kunst en voelen zich hierdoor belangrijk. Dit kan een ander motief zijn om de collectie openbaar te maken. Volgens het onderzoek van Steenbergen vindt ongeveer de helft van de verzamelaars het erg interessant als hun naam vermeld staat bij een uitgeleend werk. De andere helft blijft liever anoniem, uit bescheidenheid of uit veiligheid.⁹⁵ In het artikel van Bekkers en Wiepking komt echter naar voren dat de meeste mensen er wel de voorkeur aan geven om 'gezien' te worden als zij iets geven. Dit verschil zou kunnen liggen aan het feit dat dit laatste onderzoek gebaseerd is op onderzoeken over geven in het algemeen, en niet specifiek voor kunst. Het blijkt in ieder geval dat een deel van de mensen het zeker belangrijk en prettig vindt om op deze manier een reputatie van gulle gever te verwerven.⁹⁶

2.3.6 Psychologische voordelen

Geven is in veel gevallen een bijna automatische reactie van mensen, wanneer hen hier om wordt gevraagd. De gever ervaart een gevoel van empathisch plezier, wat in het onderzoek van Bekkers en Wiepking ook wel 'the joy of giving' wordt genoemd. Geven voorkomt een schuldgevoel en het geeft de gever geruststelling dat hij zich gedraagt naar de sociale norm. Ook het zelfbeeld van een onbaatzuchtig persoon staat deze personen vaak aan, zij willen hier graag aan voldoen. Geven bevredigt de behoefte aan erkenning en dankbaarheid.⁹⁷

In Nederland is men echter nog niet gewend aan de publieke erkenning van personen, in tegenstelling tot bijvoorbeeld in de Verenigde Staten of het Verenigd Koninkrijk. In deze landen is het gebruikelijk dat de naam van schenkers veelvoudig en duidelijk genoemd worden in catalogi en tentoonstellingen. Omdat niet de gever, maar ook anderen er profijt van hebben, mag de gift worden gerechtvaardigd en mag dit de gever zeker erkenning geven. Maar het betonen van dankbaarheid en het geven van lof zit zoals Steenbergen dit verwoordt 'duidelijk wat minder in onze genen'.⁹⁸ Voormalig directeur van het Mauritshuis Frits Duparc beaamt dat de erkenning voor dit soort giften in Nederland ontbreekt. Volgens hem heeft dit te maken met het calvinisme, maar ook dat er in Nederland de traditie van 'het in het zonnetje zetten van de weldoeners' ontbreekt.⁹⁹

⁹⁵ Steenbergen (2002), p. 324, 363.

⁹⁶ Bekkers en Wiepking (2011), p. 936-938.

⁹⁷ Idem, p. 938-941.

⁹⁸ Steenbergen (2008), p. 15-16.

⁹⁹ Suzanne de Sitter, 'Gedeeld belang. De betekenis van professioneel advies en persoonlijke betrokkenheid voor verzamelaars Eijk en Rose-Marie de Mol van Otterloo en adviseur Frits Duparc', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels

Algemeen gezien blijkt dat mensen die positief gestemd zijn meer geven. Een doel voor musea is om een positief gevoel en een goede sfeer te genereren, wat kan bijdragen aan meer schenkingsbereidheid bij verzamelaars.

2.3.7 Waarden

Bekkers en Wiepking stellen dat onder andere mensen die beschikken over altruïstische en prosociale waarden, minder materialistisch zijn en religieus en spiritueel zijn, over het algemeen meer bereid zijn om te geven. Ook personen die zich verantwoordelijk voelen voor een specifieke instelling, of voor de samenleving in het algemeen, zijn meer bereid om te geven omdat zij de wereld graag een stukje beter willen maken.¹⁰⁰ Deze motieven zijn zoals bekend gebaseerd op motieven voor het geven in het algemeen en hoeven niet in dezelfde mate naar voren te komen bij kunstverzamelaars die iets willen schenken. Toch komt de behoefte om iets voor de samenleving te doen ook veel voor bij kunstverzamelaars. Een voorbeeld van een kunstverzamelaar die zijn collectie vanaf het begin niet alleen voor zichzelf heeft samengesteld is Han Nefkens. In Nefkens' optiek is een kunstwerk een visie op die wereld, die gemaakt is voor de wereld, en dus ook getoond moet worden aan die wereld. Daarom wil hij graag zijn collectie kunst met de samenleving delen.

2.3.8 Doeltreffendheid

Als instellingen en/of personen de noodzaak aangeven van het geven aan hen, dan is men over het algemeen snel bereid om te geven, omdat zij het gevoel hebben ook daadwerkelijk van betekenis te zijn voor de instelling/persoon.¹⁰¹ Mensen zijn echter veel minder geneigd tot schenken als zij het idee hebben dat veel geld aan de strijkstok blijft hangen. Musea moeten daarom inzichtelijk maken wat zij precies van plan zijn met de steun van particulieren en schenkers hiervan op de hoogte houden. Daarnaast moeten zij aantonen dat de hulp van de verzamelaar bijdraagt aan het voortbestaan van het museum. Kunstverzamelaars weten op deze manier wat zij daadwerkelijk bij kunnen dragen aan het museum, hoe met hun bijdrage wordt omgegaan en vervolgens beslissen of zij al dan niet zullen schenken.

(red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 73.

¹⁰⁰ Bekkers en Wiepking (2011), p. 941-942.

¹⁰¹ Idem, p. 942-943.

2.4 Wijzen van openbaar maken

Als verzamelaars eenmaal een (kleine) verzameling kunst hebben, gaan zij vaak nadenken om (een deel van) deze collectie openbaar te maken, zodat de kunst ook door anderen kan worden gezien. Dit kan tevens ook een motief zijn om überhaupt te beginnen met het verzamelen. Er zijn diverse mogelijkheden voor privéverzamelaars om hun collecties openbaar te maken en na te laten. Al sinds 1917 bestaan er fiscale voordelen die verbonden zijn aan deze mogelijkheden, wat het geven nog aantrekkelijker maakt. Hieronder wordt een overzicht gegeven van de meest voorkomende mogelijkheden in Nederland.¹⁰²

2.4.1 Bruiklenen

Een veelvoorkomende manier die verzamelaars toepassen om hun collectie openbaar te maken, is het in bruikleen geven van (een deel van) hun verzameling aan musea. Er zijn twee soorten bruiklenen: *promised loans* en *promised gifts*.

Bij een *promised loan* koopt een verzamelaar in overleg met een museum een kunstwerk aan om deze vervolgens langdurig in bruikleen te geven aan dit museum. Dit kan interessant zijn voor de verzamelaar omdat hij zo actief betrokken raakt bij het verzamelbeleid van het museum. Wellicht kan de verzamelaar dit ook interessant vinden omdat zijn/haar naam verbonden raak aan het museum. Op deze manier zou de verzamelaar zich bijvoorbeeld 'onsterfelijk' kunnen voelen.

Een *promised gift* is een kunstwerk dat bij leven wordt toegezegd aan een museum, maar pas na het overlijden van de eigenaar wordt geschonken aan dat museum. Op deze manier hoeft de eigenaar er tijdens zijn leven nog geen afstand van te doen, maar weet hij wel waar zijn werk terecht komt na zijn overlijden. Dit geeft veel verzamelaars een geruststellend gevoel, deels omdat ze weten wat er na hun dood met hun verzameling gebeurt, maar misschien ook omdat hun naam blijft voorleven. Een *promised gift* is geen bruikleen maar een gift, aangezien het kunstwerk of de collectie uiteindelijk wordt geschonken aan een museum. Toch wordt dit onder het kopje 'bruikleen' geschaard omdat het kunstwerk tijdens het leven van de verzamelaar vaak al wel in bruikleen aan het

¹⁰² De informatie voor deze paragraaf is afkomstig uit: Huub Blankenberg, 'De kunst van het geven. Eigentijds mecenaat in het openbaar kunstbezit', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 173-183, en: Hemels (2008), p. 40-44.

museum wordt gegeven. Dit kan in de vorm van tijdelijke bruiklenen voor tentoonstellingen maar ook voor een langere periode.¹⁰³

Daarnaast is er ook de bruikleen voor een enkele tentoonstelling; voor bijvoorbeeld overzichtstentoonstellingen worden vaak kunstwerken uit particuliere collecties geleend. Na de tentoonstelling gaan deze weer terug naar de eigenaar.

2.4.2 Gift in natura bij leven

Een verzamelaar kan besluiten gedurende zijn leven een of enkele kunstwerken aan een museum te schenken. Dit kan een eenmalige gift of een periodieke gift zijn. Een eenmalige gift wordt slechts een enkele keer gedaan en is onder bepaalde voorwaarden aftrekbaar voor de inkomstenbelasting als persoonsgebonden aftrek. De hoogte van deze aftrek is afhankelijk van het inkomen en van de marktwaarde van het geschonken werk op het moment van de gift.¹⁰⁴

Een periodieke gift is een gift bestaande uit meerdere delen. Deze giften zijn gekoppeld aan een lijfrenteconstructie. Bij het schenken van een kunstwerk houdt dit in dat het eigendomsrecht jaarlijks in gelijke delen overgaat in handen van een museum. Als het gaat om een collectie kan er elk jaar een evenredig deel in eigendom overgaan naar een museum. Er wordt iets geschonken, wat wil zeggen dat er geen materiële tegenprestatie van het museum tegenover staat. Niettemin zijn er fiscale voordelen voor de schenker wanneer men een donatie doet aan een museum.¹⁰⁵ Daarnaast bestaat er ook nog de gift in geld bij leven. In dit geval wordt er geen kunstwerk nagelaten, maar een geldbedrag. Dit heeft niets te maken met de mogelijkheid om een collectie openbaar te maken en is dus niet relevant voor dit onderzoek.¹⁰⁶

2.4.3 Legaat

Een legaat is een schenking van een kunstwerk of een geldbedrag nadat de verzamelaar is overleden. Dit wordt ook wel schenken met koude hand genoemd en ligt van te voren al

¹⁰³ Blankenberg (2010), p. 182-183.

¹⁰⁴ Idem, p. 176-177.

¹⁰⁵ Idem, p. 177-178.

¹⁰⁶ Idem, p. 173-176: Een gift in geld bij leven is een mogelijkheid voor verzamelaars om nog iets extra's te betekenen voor musea, naast het eventueel schenken van kunstwerken. Ook dit kan een eenmalige of periodieke donatie zijn. Deze donatie kan rechtstreeks gedaan worden aan een museum, aan de Vereniging Rembrandt of het kan gebruikt worden voor het opzetten van een fonds. Bij een periodieke donatie moet er vijf jaren achtereenvolgens, minstens eenmaal per jaar, een vast bedrag betaald worden aan de kunstinstelling naar keuze of de Vereniging Rembrandt.

vast in een testament dat bij leven is opgesteld. Bij een legaat zijn er verschillende mogelijkheden, die kunnen variëren van een volledige erfenis en/of nalatenschap van een collectie, of een percentage van het vermogen en/of een deel van de collectie. De mogelijkheid bestaat, in het geval van een of meerdere kunstwerken, om deze al wel in vruchtgebruik te geven aan de begunstigde.¹⁰⁷

2.4.4 Oprichting particulier museum

Een heel andere vorm van het openbaar maken van een privécollectie is het oprichten van een privémuseum. Dit is in het verleden al vaak gedaan, maar vindt ook tegenwoordig nog plaats. Reden hiervoor kan zijn dat de verzamelaar eerst geprobeerd heeft zijn of haar collectie onder te brengen bij een museum maar geen geschikt museum heeft kunnen vinden. Er zijn musea die het veel moeite vinden om een relatie te onderhouden met verzamelaars. Bij een dergelijke samenwerking komt namelijk veel kijken, en niet alle musea zijn hiertoe bereid of hebben daarvoor voldoende staf. Verzamelaars kunnen het gevoel hebben niet serieus genomen te worden en kunnen daarom besluiten om niet met het desbetreffende museum in zee te gaan. Daarnaast blijkt dat musea niet altijd even gelukkig zijn met een volledige collectie, omdat de afzonderlijke kunstwerken niet allemaal van museale kwaliteit zijn. Er worden dus soms maar delen van de collecties getoond in de musea en dat is iets wat de verzamelaars vaak niet willen. Zij beschouwen hun collectie als geheel en willen dat het ook op die manier wordt getoond.

Een ander motief kan zijn dat de verzamelaar graag een steentje bij wil dragen aan de samenleving en dat wil doen in de vorm van een nieuw museum. Zo kan het voorkomen dat men een lacune ervaart in het huidige museale aanbod en de behoefte heeft om deze op te vullen.

Het oprichten van een privémuseum kan in bepaalde gevallen een goede oplossing zijn om toch de kunstcollectie in het openbaar te kunnen tonen. Enkele motieven hiervoor kunnen zijn dat de collectie getoond kan worden op een manier zoals de verzamelaar zelf graag wil, er met zorg wordt omgesprongen met zijn bezit, de verzamelaar niet definitief afstand hoeft te doen van zijn collectie en bovendien de rest van de samenleving mee kan genieten van zijn verzameling.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Blankenberg (2010), p. 178-181.

¹⁰⁸ Steenbergen (2002), p.391-395.

Samenvattend kan worden gesteld dat er een aantal van de genoemde motieven om te verzamelen in het achterhoofd moeten worden gehouden, willen musea kunstverzamelaars beter leren begrijpen om vervolgens structurele relaties op te bouwen met deze personen. Het belangrijkste is dat verzamelingen financieel maar vooral emotioneel van grote betekenis zijn voor de verzamelaars. Hun ziel en zaligheid zit verweven in hun collectie, wat betekent dat zij, ondanks dat zij dit sowieso vaak wel graag willen, erg gevoelig zijn als het gaat om het in bruikleen geven of schenken van hun collectie. Het is daarom van belang dat er door musea extra aandacht wordt gegeven en wordt ingespeeld op de acht mechanismen die het geven bevorderen, zoals deze zijn geformuleerd door Bekkers en Wiepking, gecombineerd met kennis over de gevoelens en behoeften van kunstverzamelaars.

HOOFDSTUK 3

SAMENWERKING TUSSEN MUSEUM EN VERZAMELAAR

Uit het vorige hoofdstuk is naar voren gekomen dat kunstverzamelaars allerlei (onbewuste) motieven en drijfveren hebben om kunst te verzamelen. Het blijkt dat een verzameling vaak van grote emotionele waarde is en dus veel betekent voor de verzamelaar. Willen musea tot een betere samenwerking komen met verzamelaars, bijvoorbeeld om zodoende hun collectie uit te breiden, dan zullen zij op die drijfveren moeten inspelen. Daarom wordt in dit hoofdstuk uiteengezet hoe kunstverzamelaars tegenover een samenwerking met musea staan. Verzamelaars en musea beschouwen samenwerking namelijk lang niet altijd als vanzelfsprekend of positief. Bovendien heersen er nogal wat onduidelijkheden op dit gebied: verzamelaars zijn zich niet altijd bewust van de mogelijkheden en voordelen die bepaalde vormen van samenwerking kunnen opleveren. Ook musea weten niet altijd hoe hiermee moet worden omgegaan. Aan de hand van verschillende succesvolle en minder succesvolle voorbeelden worden in dit hoofdstuk de problemen, maar ook de mogelijkheden van samenwerking tussen musea en kunstverzamelaars in kaart gebracht om zo tot aanbevelingen te komen om deze samenwerking te intensiveren en verbeteren. Daarnaast wordt er in dit hoofdstuk ook gekeken naar het overheidsbeleid ten aanzien van meer zelfstandige financiering in de kunstensector. De overheid stimuleert dit namelijk al heel wat jaren.

3.1 Behoeftte aan particulier initiatief

In de huidige tijd is de behoefte van de kunstwereld aan meer particulier initiatief zeer groot, wat uit verschillende publicaties blijkt. Het doel van de al veelvuldig aangehaalde publicatie 'De nieuwe mecenas' van Renée Steenbergen was bijvoorbeeld om meer particulieren te betrekken bij de ondersteuning van cultuur. Steenbergen geeft aan dat er talloze voorbeelden zijn waaruit blijkt dat de bijdragen van particulieren onmisbaar is voor de kunsten.¹⁰⁹ Ook Marloes Krijgen stelt in het artikel 'Tijd voor meer zelfbewustzijn' in het boek *Second Opinion* dat het brede maatschappelijke veld en de kunstsector op allerlei fronten, waaronder op het gebied van financiering, van elkaar kunnen profiteren.¹¹⁰

¹⁰⁹ Steenbergen (2008), p. 7.

¹¹⁰ Marloes Krijgen, 'Tijd voor meer zelfbewustzijn', in: Lex ter Braak e.a. (red.), *Second Opinion! Over beeldende kunstsubsidie in Nederland*, NAI Uitgevers, Rotterdam 2007, p. 208.

Sinds eind jaren negentig is de bereidheid van de private sector om te geven aan de culturele sector duidelijk toegenomen. Dit komt bijvoorbeeld naar voren in het Boekman-nummer dat gewijd is aan particulier initiatief'. Dit nummer verscheen in het najaar van 2008, vlak voordat de economische crisis uitbrak. De roep om particulier initiatief is dus niet enkel aan de crisis gevonden, maar is een resultaat van een ontwikkeling van jaren. Redacteur Anita Twaalhoven betoogt in de inleiding dat het hoog tijd is de ogen te openen voor de particuliere sector.¹¹¹ Er zijn dus zeker mogelijkheden op dit gebied. Dit blijkt uit tal van actuele voorbeelden die in dit themanummer worden genoemd op het gebied van particulier initiatief. Bovendien komt naar voren dat er anno 2008 in Nederland een steeds grotere groep rijke mensen ontstaat die de kunsten kunnen en ook graag willen ondersteunen.¹¹² De genoemde voorbeelden laten zien dat particulier mecenaat een actueel onderwerp is, dat van groot belang wordt geacht voor de kunstwereld.

Ook de overheid acht particulier initiatief van belang en stemt het beleid hierop af. Uit hoofdstuk 1 is gebleken dat de overheid vanaf de jaren tachtig van de vorige eeuw steeds meer is gaan bezuinigen op het gebied van kunst en cultuur. Musea moeten hierdoor meer marktgericht gaan denken, willen zij hun hoofd boven water kunnen houden.¹¹³ Dit is een hele omschakeling ten opzichte van de periode na de Tweede Wereldoorlog toen de overheid de kunstensector juist intensief steunde, waardoor de rol van private personen binnen de kunstwereld naar de achtergrond verschoof. Doordat de culturele instanties gesubsidieerd werden door de overheid, was er minder behoefte aan de steun van particulieren. De eventuele banden die er van oudsher nog waren met mecenasen verslaptten.

Vanzelfsprekend waren rijkssubsidies voor musea een veel eenvoudiger inkomstenbron dan geld of schenkingen van private partijen. Subsidies werden gemakkelijk ontvangen; hier hoefden zij niet veel voor te doen. Aan het onderhouden van relaties met private partijen moesten musea echter wel veel meer aandacht schenken, anders werden deze relaties al snel verbroken door de verzamelaars. Hierdoor kozen zij veel gemakkelijker voor subsidies. Door de toenemende subsidies werden bijdragen van private kunstverzamelaars alsmaar minder. Toen de overheid zich begon terug te trekken uit het kunstenveld, waren musea dan ook niet voorbereid op de eis vanuit de overheid voor zelfstandige inkomstenwerving.

¹¹¹ Boekman 76 (2008), p. 3.

¹¹² Veel van dit soort onderzoeken en publicaties zijn geschreven voor het uitbreken van de economische crisis, waardoor het wellicht mogelijk is dat de zaken er nu anders voor staan. Dit moet in het achterhoofd worden gehouden.

¹¹³ Hitters (1996), p. 129.

Dit is een gemiste kans, want de culturele instellingen kunnen, helemaal in deze tijden van economische crisis en grote bezuinigingen op kunst en cultuur, deze hulp meer dan goed gebruiken. Zo ziet bijvoorbeeld Frits Duparc particuliere verzamelaars namelijk vooral als bondgenoten van de openbare collecties en als zegen voor musea: particuliere verzamelaars spreken volgens hem 'dezelfde taal', wat aanknopingspunten biedt voor vruchtbare uitwisselingen van ideeën, welke vervolgens kunnen leiden tot een samenwerkingsverband.¹¹⁴ Ook Evert van Straaten benadrukt het belang van verzamelaars: 'Als verzamelaars van kunst niet bestonden, zouden ze uitgevonden moeten worden'.¹¹⁵ Volgens hem investeren verzamelaars in 'nieuwe kunst', waarna het museum hieruit vervolgens de succesvolle objecten kan plukken. Hieruit blijkt volgens Van Straaten de essentie van wat een verzamelaar kan betekenen voor een museum.

Renée Steenbergen is het hiermee eens. Volgens haar zijn privéverzamelaars nog altijd de belangrijkste groep potentiële gevers voor musea, aangezien zij een collectie te vergeven hebben.¹¹⁶ Toch was deze relatie in de jaren negentig en begin 2000 moeizaam. Museumdirecties zagen verzamelaars vaak als rivalen, omdat zij bang waren dat de verzamelaars zich veel te veel zouden bemoeien met hun professie. De musea zagen zichzelf als de 'echte kenners', aangezien zij hiervoor hadden gestudeerd en de verzamelaars niet.¹¹⁷

De laatste jaren is er een omslag merkbaar. Deze verandering werd als eerste ingezet vanuit de overheid. Al in 1999 werd in de nota *Cultuur als confrontatie: Een ondernemende cultuur* door staatssecretaris Rick van der Ploeg voorgenomen om 'particuliere donaties aan de kunsten' te bevorderen. In deze nota stond cultureel ondernemerschap hoog in het vaandel.¹¹⁸ In de nota *Ons creatieve vermogen* uit 2005 stellen de ministeries van Economie en Cultuur dat 'cultuurmecenaat [bijdraagt] aan een brede en gezonde financiële basis voor cultuur'.¹¹⁹ Een van de speerpunten van deze nota is bovendien het stimuleren van het mecenaat.

¹¹⁴ de Sitter (2010), p.75

¹¹⁵ Suzanna de Sitter, 'Een particuliere collectie als bron van museale inspiratie', in: Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010, p. 91.

¹¹⁶ Steenbergen (2008), p. 36.

¹¹⁷ Idem, p. 454.

¹¹⁸ Ministerie van OC&W, *Cultuur als confrontatie: een ondernemende cultuur*, Zoetermeer 2009 p.27.

¹¹⁹ Ministerie van OC&W en ministerie van Economische Zaken, *Ons creatief vermogen. Brief cultuur en economie*, Den Haag 2005, p.36.

Een voorbeeld van het stimuleren van het mecenaat zijn verschillende fiscale regelingen, ontworpen door de overheid, welke voordelen met zich meebrengen voor de schenkende verzamelaar. Al meer dan een eeuw worden belastingen door de overheid ingezet om het particulier initiatief interessant te maken voor de burger. Deze regelingen bestaan zowel voor het aanschaffen van kunstwerken als voor het geven aan culturele instellingen.

Al sinds 1893 is privaat kunstbezit in Nederland vrijgesteld van vermogensbelasting. Dit betekent dat men belastingvrij van eigen kunst kan genieten. Het aanschaffen van kunst is op deze manier financieel gezien aantrekkelijker dan het geld op de bank te laten staan. Een andere regeling die Sigrid Hemels, fiscaal econoom en specialist in de fiscaliteit van kunst en cultuur, aanhaalt in haar artikel 'Belastingwet stimuleert de kunst' in *Boekman 76*, is de KunstKoop-regeling van de Mondriaan Stichting. De KunstKoop-regeling is een renteloze regeling die een particulier krijgt als hij een kunstwerk aankoopt. De particulier hoeft geen belasting te betalen over dit kunstwerk en bovendien verlaagt de lening het vermogen van de particulier waardoor hij hier minder belasting over hoeft te betalen. Een derde subsidieregeling is het lage btw-tarief. Indien een particulier een kunstwerk direct bij de kunstenaar koopt, of deze overneemt van een erfgenaam, betaalt hij maar 6% BTW in plaats van 21%.¹²⁰

Zoals gezegd zijn er ook fiscale regelingen indien men iets wil schenken aan een culturele instelling. Dit is al sinds 1917 het geval, om zo het nalaten van geld en kunstwerken te stimuleren. Zo bestaat er de giftenaftrek, wat inhoudt dat een particulier die geeft, deze gift onder voorwaarden van zijn inkomen mag aftrekken. Dit kan oplopen tot maximaal 52%. De ontvangende culturele instelling hoeft geen successie- of schenkingrecht te betalen, wat een belastingvoordeel van 41 tot 68 procent betekent.¹²¹

Het is belangrijk dat deze regelingen bekend worden gemaakt bij het grote publiek. Het is de taak van musea om hen hier op te attenderen. Toch wordt hier door Nederlandse musea, in tegenstelling tot Franse en Engelse musea, nog te weinig aandacht aan besteed.¹²² Dit is zonde, want het kunnen verstrekken van heldere informatie over financiële voordelen is een instrument om verzamelaars over de streep te trekken.

¹²⁰ Sigrid Hemels, *Belastingwet stimuleert de kunst*, in: *Boekman 76. Particulier Initiatief*, Boekmanstudies, 20 (2008), p. 40.

NB: Bij de afgelopen bezuinigingsronde in 2011 werd het BTW tarief op kunst verhoogd naar 19%, maar na veel maatschappelijk protest en na de val van Kabinet Rutte I weer teruggedraaid naar 6%.

¹²¹ Idem, p. 41.

¹²² Idem, p. 42.

Het is niet alleen de overheid die probeert om de bewustwording van de noodzaak tot meer particuliere steun en marktgerichter denken te stimuleren. De culturele instellingen zijn dankzij de cultuurnota's bewuster geworden van de noodzaak tot particuliere financiers. Het is tegenwoordig zo dat er bij sommige musea prioriteit wordt gegeven aan het investeren in hun relaties met privéverzamelaars, in plaats van het doen van aankopen voor het museum. Zo ook Wim Pijbes, directeur van het Rijksmuseum. Hij stelde in 2008, nadat hij was overgestapt van de Rotterdamse Kunsthal naar het Rijksmuseum, dat het Rijksmuseum niet langer uitsluitend in objecten moest investeren, maar vooral ook in vriendenrelaties, medestanders, sponsors en donateurs. Zodoende zou er volgens hem een goede balans ontstaan tussen overheidsbijdragen aan de ene kant en een kring van schenkende partijen aan de andere kant.¹²³

3.2 Noodzaak van mentaliteitsverandering

In tegenstelling tot landen als bijvoorbeeld Duitsland, Engeland en de Verenigde Staten, waar de kunstensector voornamelijk zichzelf heeft moeten bedruipen zonder de vele overheidssubsidies zoals Nederland deze kende, heerst er een heel andere mentaliteit ten aanzien van particulier mecenaat. Deze landen zien het belang van particulier initiatief en filantropie al veel langer in en gaan hier dan ook veel beter mee om. Nederland was deze aanpak tot voor kort niet gewend, is terughoudend als het gaat om cultuurmecenaat en associeerde het daarom al snel met pronkzucht, hoogmoed en arrogantie. De geefcultuur in Nederland is nog niet zodanig ontwikkeld dat men er trots voor uitkomt dat men geld geeft of kunstwerken schenkt.¹²⁴ Voor een gezond en zelfstandig kunstklimaat is het belangrijk dat deze houding verandert. Er is een mentaliteitsverandering nodig die ervoor zorgt dat mensen er trots op zijn dat zij iets doen voor de samenleving. Het lijkt erop dat er een begin is gemaakt met deze mentaliteitsverandering. Dit komt onder andere naar voren in bijvoorbeeld crowdfunding projecten. Het idee van crowdfunding is dat een grote groep mensen ieder een relatief kleine bijdrage leveren aan de financiering van een project. Een voorbeeld van een tentoonstelling die dankzij crowdfunding plaats heeft kunnen vinden is de tentoonstelling 'De weg naar Van Eyck' die op dit moment te zien is in Museum Boijmans van Beuningen. Directeur Sjarel Ex deed in november 2011 een oproep aan particulieren om deze tentoonstelling door middel van een geldbedrag te steunen. Dit pakte goed uit; het

¹²³ Richard Hermans (red.), *Voor de eeuwigheid? Over collectiebeleid in Nederland*, NAI uitgevers, Rotterdam 2008, p.260.

¹²⁴ Boekman 76, p. 30, 32.

museum ontving veel donaties. Bovendien meldde er zich, dankzij de vele publiciteit rond de tentoonstelling, in december 2011 een hoofdsponsor aan, namelijk vermogensbeheerder Robeco. Het is dankzij het 'zwaan-kleef-aaneffect' van de crowdfundingactie dat Ex deze tentoonstelling met meesterwerken uit de vroegste Europese schilderkunst daadwerkelijk aandurfde.¹²⁵

3.3 Wensen en verwachtingen van verzamelaars

Mede door het veranderende overheidsbeleid is er de afgelopen tien jaar veel veranderd. De subsidies zijn teruggelopen en de zelfstandigheid van culturele instellingen en daarmee de nadruk op particuliere steun is gestimuleerd. Toch blijkt uit de praktijk dat kunstverzamelaars en musea elkaar nog niet gemakkelijk vinden.¹²⁶ Hoewel er in Nederland zeker zeer succesvolle samenwerkingsverbanden zijn aan te wijzen, zijn veel verzamelaars vaak nog sceptisch over dit soort relaties.

Een van de punten waar verzamelaars geregeld mee worstelen is hoe zij hun collectie willen nalaten na hun overlijden. Wanneer de stukken eenmaal in het bezit zijn van het museum, zijn ze namelijk als het ware onvervreemdbaar geworden. Er gelden strikte voorwaarden met betrekking tot het beheer, onderhoud en conservatie. Dit zou vertrouwen moeten geven aan schenkers, aangezien zij meestal veel waarde hechten aan een onbedreigd voortbestaan van hun verzameling, een goed gevoel.¹²⁷ Toch zijn lang niet alle schenkers hier zo gerust op en hebben zij hun twijfels of er ook daadwerkelijk goed omgegaan zal worden met 'hun' verzameling.

Ook is het grote gebrek aan zaalruimte een argument om toch niet te kiezen voor het nalaten van een verzameling aan een museum.¹²⁸ Het komt vaak voor dat grote delen van de collectie in een depot worden opgeslagen en er maar af en toe enkele werken worden getoond in het museum. Een verzameling wordt zo uit elkaar gehaald en dat is precies wat verzamelaars niet willen. Ook de indruk van slecht onderhoud van de werken of de ervaring dat musea onzorgvuldig omgaan met bruiklenen, zijn redenen om te twijfelen over de zorgvuldigheid van musea. Het is zelfs zo dat een op de tien verzamelaars geen werken meer in bruikleen geeft aan musea, nadat zij hier slechte ervaringen mee hebben gehad. In het proefschrift van Steenbergen vertelt een verzamelaarsechtpaar, dat niet bij

¹²⁵ Karolien Knols, 'Expositie van Eyck gaat door 'dankzij' Crowdfunding', *de Volkskrant*, 19 januari 2012.

¹²⁶ Boekman 76 (2008), p. 2.

¹²⁷ Smithuijsen (2010), p. 22.

¹²⁸ Idem, p. 24.

naam wordt genoemd, hoeveel werk het is om alle bruikleenaanvragen te honoreren en dat dit zeker niet in verhouding staat tot de problemen die zij telkens weer ondervinden.¹²⁹ Martijn en Jeannette Sanders vertelden in een interview dat zij in 2006 gaven aan *de Volkskrant* dat zij op dat moment aan het nadenken waren over de toekomst van hun collectie. Jeannette wilde het graag laten veilen, omdat een collectie dan naar iemand gaat die het graag wil hebben. Een schenking aan een museum ziet het echtpaar niet zitten: 'je kan een directeur vertrouwen, maar een volgende directeur kan alles weer afstoten, of in de kelder zetten'.¹³⁰ Verzamelaars zijn vanwege dit soort kwesties minder bereid tot bruiklenen, wat ertoe bijdraagt dat zij ook minder genegen zijn om uiteindelijk (een deel van) hun verzameling te schenken. In sommige gevallen wordt er dan gekozen voor het oprichten van een privémuseum, zodat ze zich in ieder geval niet over dit soort zaken druk hoeven te maken.

Waar veel verzamelaars ook moeite mee hebben is de houding van de musea. Deze kan laks, ongeïnteresseerd en soms zelf neerbuigend zijn. In de negentiende eeuw werd de verzamelaar gezien als connaisseur en als belangrijk man. Hij deed vaak goede zaken, was kapitaalkrchtig en had vaak veel connecties. De museumstaf was in die tijd meestal niet specifiek opgeleid voor functies als museumdirecteur of conservator en zag de werkzaamheden in het museum als een soort 'bijbaan'. Dit veranderde in de loop van de twintigste eeuw. Tegenwoordig is de museumstaf meestal hoog opgeleid op gebied van kunst, cultuur en management en heeft deze veel ervaring in de museum- en zakenwereld opgedaan voordat er een leidende functie mag worden bekleed. De rollen zijn nu als het ware omgedraaid. Museumdirecteuren en conservatoren zijn tegenwoordig de connaisseurs en de beschermers van de kunst en gedragen zich ook als zodanig.¹³¹ Dit kan de verzamelaars soms het gevoel geven dat zij minderwaardig zijn, omdat het verzamelen van kunst niet hun beroep is, maar een 'hobby'. Zij willen echter als gelijken worden behandeld.

Een ander probleem is het feit dat musea niet altijd genoeg aandacht schenken aan de verzamelaars. Musea hebben in het verleden bijvoorbeeld nauwelijks onderzoek gedaan naar verzamelaars, waardoor zij geen goed beeld hebben van de potentiële particuliere schenkers en hun collectie. Aanvragen voor bruiklenen gaan in eerste instantie vaak via kunstenaars of galleries, waardoor er geen direct contact ontstaat tussen de partijen.¹³²

¹²⁹ Steenbergen (2002), p.330.

¹³⁰ Wieteke van Zeil, 'En dan word je hebberig', *de Volkskrant*, 7 september 2012.

¹³¹ Blotkamp (2010), p.29.

¹³² Steenbergen (2002), p.323.

Zoals eerder al is gebleken worden er uiteindelijk, als een verzamelaar en collectie eenmaal bekend zijn bij musea, vaak wel veel verzoeken gedaan tot bruiklenen. Dit is echter pas later. Juist dat eerste persoonlijke contact is belangrijk, om inzicht te krijgen in de wensen van verzamelaars en hen duidelijk te maken welke mogelijkheden musea kunnen bieden. Een voorbeeld dat het bij het eerste persoonlijke contact tussen een museum en verzamelaar al mis kan gaan komt naar voren in een van de interviews van Steenbergen. Een verzamelaarsechtpaar vertelt over hun intentie om werken te schenken aan een museum, maar 'toen kwam er een mevrouw die nogal pinnig haar mening verkondigde over de kwaliteit van bepaalde werken'.¹³³ Het echtpaar zag daarna af van een eventuele schenking en heeft geen contact meer opgenomen met het museum. Zoals gebleken is in hoofdstuk 2 zijn verzamelaars erg gevoelig als het om hun collectie gaat. Ieder negatief woord of negatieve houding trekken zij zich sterk aan en zal van grote invloed zijn op hun beslissing om een samenwerkingsverband met een museum aan te gaan. Vanzelfsprekend is de persoonlijke relatie ook na het eerste contact nog erg belangrijk en kunnen deze relaties later alsnog stuklopen als hier onzorgvuldig mee wordt omgegaan.

De gemakzuchtige houding van de musea wordt door verzamelaars tevens als een probleem gezien. Musea gedragen zich alsof het de normaalste zaak van de wereld is dat zij kunstwerken in bruikleen ontvangen of zelfs schenkingen ontvangen. Zij moeten zich realiseren dat de verzamelaar hier graag wat voor terug wil zien, al is het maar een teken van dankbaarheid. Voorbeelden kunnen zijn het worden uitgenodigd voor exclusieve diners, bijeenkomsten en lezingen, een persoonlijk praatje met de museumdirecteur tijdens openingen, minstens een exemplaar van, en benoeming in, de catalogus van de tentoonstelling. Ook het benoemen van de naam van de verzamelaar op het naambordje naast een kunstwerk of tijdens lezingen wordt vaak erg op prijs gesteld. Het geeft een blijk van waardering en erkenning.¹³⁴ Volgens de vooraanstaande Schiedamse kunstverzamelaar Piet Sanders (1912-2012) zit de jeu juist in dit soort 'extraatjes'. Zeker wanneer kostbare stukken worden uitgeleend, verwacht de verzamelaar hier iets voor terug. Bruiklenen afstaan is namelijk niet zonder risico, er kan van alles gebeuren met de kunstwerken, van kleine beschadigen tot aan grote vernielingen of zelfs diefstal of ontvreemding van een werk. Ruim een derde van de door Steenbergen geïnterviewde verzamelaars heeft te maken gehad met dergelijke problemen rondom bruiklenen. Zaken als erkentelijkheid, zorgvuldigheid, dankbaarheid, zijn voor verzamelaars daarom extra belangrijk.

¹³³ Idem, p.336.

¹³⁴ Idem, p.327.

Aan de andere kant schatten sommige verzamelaars de mogelijkheden en wensen van musea niet goed in. In hun optiek moet een museum blij zijn als zij kunstwerken aangeboden krijgen en mogen zij dit eigenlijk niet afwijzen.¹³⁵ Maar zo simpel is het zeker niet voor de musea. Zij kampen vaak met overvolle depots, te weinig tentoonstellingsruimte en restauratie-achterstanden. Ook kunnen zij lang niet altijd alle kosten betalen die het overnemen van kunstwerken met zich mee brengt, zoals de kosten voor conservering en verzekering.

Een andere reden waarom musea lang niet alle bruikleenvoorstellen kunnen aanvaarden is dat veel van de aangeboden werken vaak niet binnen de bestaande collectie past. Ieder museum heeft zijn eigen collectiebeleid opgesteld, waarin onder andere is vastgelegd welke type werken, kunstenaars en periodes passen binnen de bestaande collectie. Dit houdt ook in dat er af en toe delen van de collectie moeten worden afgestoten, om zo ruimte te maken voor nieuwe kunstwerken en de bijkomende kosten die bij het onderhoud van deze werken komen kijken. Musea moeten aan de ene kant op zoek blijven gaan naar nieuwe aanwinsten voor hun collecties, maar moeten zich blijven afvragen of de huidige objecten in de collectie nog steeds voldoen aan de kwaliteiten eisen en of zij nog steeds inhoudelijk in het beleid passen.¹³⁶

Een recent voorbeeld van een minder succesvolle ervaring is de ruzie tussen verzamelaar Christiaan Braun en het Stedelijk Museum te Amsterdam. Braun wilde naar eigen zeggen een schenking aan het Stedelijk Museum doen van vierentwintig tekeningen van Willem de Kooning, die tezamen een geschatte waarde hebben van ongeveer 2,5 miljoen euro. Braun heeft ze anderhalf jaar geleden aangeboden aan het museum, maar deze was volgens hem zo traag en afwachtend dat hij de verzameling uiteindelijk heeft geschonken aan het Museum of Modern Art in New York. Het Stedelijk Museum kijkt hier uiteraard heel anders tegenaan. Volgens directeur Ann Goldstein heeft Braun nooit de intentie gehad om de verzameling daadwerkelijk te schenken, maar wilde hij voornamelijk de gemeente Amsterdam dwarszitten door deze eerst een goed aanbod te doen, maar hier vervolgens niks mee te doen en de collectie aan het MoMA te schenken.¹³⁷ Braun heeft enkele jaren geleden Museum Overholland opgericht, maar sloot na een paar jaar de deuren. Volgens Braun was de gemeente allerlei beloften niet nagekomen. Wie er gelijk heeft zal nooit helemaal duidelijk worden, maar een feit is wel dat het Stedelijk Museum een goede kans aan zich voorbij heeft laten gaan, aangezien deze tekeningen een

¹³⁵ Idem, p.337.

¹³⁶ Kok en Timmer (2007), p. 8.

¹³⁷ Rutger Pontzer, 'Ruzie over schenking tekeningen aan Stedelijk Museum Amsterdam', *de Volkskrant* 3 juli 2012.

belangrijke aanvulling zouden zijn geweest op de collectie De Koonings die zij reeds in bezit heeft.

3.4 Mogelijkheden en beperkingen (in de houding van) van musea

Op basis van de vorige paragraaf is er een aantal punten op te noemen waar musea rekening mee moeten houden als zij verzamelaars aan zich willen binden. Dit zijn aspecten waar een museum goed van op de hoogte moet zijn en rekening mee moeten houden, omdat er in de huidige situatie nog te veel barrières zijn die ervoor zorgen dat de private sector en de kunstwereld elkaar niet optimaal waarderen en kunnen vinden, terwijl dit lang niet altijd nodig is. Als musea zich bovendien verdiepen in kunstverzamelaars, in gevoelens en emoties ten aanzien van hun verzameling, en hun motieven en drijfveren om te verzamelen, kunnen zij veel beter inspelen op de wensen van de verzamelaar. Op die manier zullen verzamelaars meer vertrouwen krijgen in een samenwerking, waardoor voor beide partijen meer mogelijkheden ontstaan. Indien de musea nog meer willen halen uit particulier initiatief dan is het de taak van de musea om actie te ondernemen. De hulp van particulieren krijgen zij niet zomaar, zij zullen hier moeite en aandacht aan moeten besteden en dit bovendien ook tonen aan de verzamelaar.

Willen musea verzamelaars aan zich binden, dan moeten zij beseffen dat zij een persoonlijke band met hen dienen aan te gaan, die structureel en dus niet eenmalig is. Verzamelaars voelen zich hierdoor gewaardeerd waardoor zij wellicht ook in de toekomst willen samenwerken met musea. Daarnaast is dit ook in het eigenbelang van musea. Door structurele relaties op te bouwen hebben zij een beter toekomstperspectief en valt hun continuïteit veel meer te garanderen. Er moet voldoende aandacht worden geschonken aan de individuele verzamelaar en aan diens collectie, het museum moet geïnteresseerd overkomen en aantonen dat zij graag willen samenwerken. Een eventuele samenwerking heeft bovendien meer kans van slagen wanneer zij hun dankbaarheid tonen aan de verzamelaars, bijvoorbeeld door hen eens extra te noemen tijdens openingen, lezingen, in publicaties en op de website. Ook speciale uitnodigingen voor exclusieve bijeenkomsten worden gewaardeerd. Hierdoor voelen verzamelaars zich speciaal en worden zij nog trotser op hun collectie. Zij zijn hierdoor wellicht nog gemakkelijker over te halen tot een samenwerking. Vooral de rol van de museumdirecteur en/of conservator is in deze context van belang. Verzamelaars vinden de persoonlijke relatie met de museumdirecteur vaak erg belangrijk. Het museum moet er dan ook zorg voor dragen dat met de wisseling van

directeur deze relaties niet stuklopen. Dit kan namelijk een belangrijke reden zijn voor een verzamelaar om de verzameling niet aan het museum na te laten. Dit blijkt onder andere uit het citaat van Martijn Sanders eerder in dit hoofdstuk, waarin hij zegt dat je een huidige directeur kunt vertrouwen, maar dat een volgende directeur alles weer kan afstoten of in de kelder zetten. Hier moet van te voren goed over nagedacht worden door het museum en tevens besproken worden met de verzamelaar. Problemen in de toekomst kunnen hierdoor misschien worden voorkomen. Wellicht is het verstandig voor musea dat zij een stafmedewerker aanwijzen en/of aannemen die zich speciaal richt op deze relaties met particulieren. Doordat deze persoon zich enkel hierop richt en niet in beslag wordt genomen door allerlei andere zaken heeft hij/zij genoeg tijd en ruimte om zich te verdiepen in de kunstverzamelaar en zijn behoeften. Wel moet de directeur hier tevens nauw bij betrokken blijven, al is het maar om de verzamelaars het idee te geven dat ook hij/zij ze kent en waardeert.

Daarnaast moeten musea uitkijken dat zij niet te snel beginnen over geldzaken. Uit onderzoek van adviesbureau Leenaers Verloop kwam naar voren dat een veelvoorkomend probleem in de relatie tussen een potentiële gever en een culturele instelling is dat de culturele instellingen deze mecenas uitsluitend zien als een wandelende portemonnee. Zij gaan dan voorbij aan de liefde voor kunst van deze personen, wat vrijwel voor hen altijd de reden is om te geven aan kunst.¹³⁸

Musea moeten de verzamelaars het gevoel geven dat zij veel diverse voordelen hebben bij het in bruiklenen geven of zelfs schenken van (delen van) hun verzameling. Naamsvermelding bij naambordjes, catalogi en lezingen, exclusieve uitnodigingen voor diners, openingen, lezingen en bijeenkomsten zijn zaken die veel verzamelaars aantrekkelijk vinden. Ook de fiscale voordelen moeten door het museum duidelijk worden uitgelegd aan de verzamelaar. Daarnaast moeten musea de verzamelaars proberen in te laten zien dat de aantrekkelijkheid van het mecenaat hem zit in feit dat hij/zij via zijn bijdrage op een indirecte manier zijn maatschappelijke en culturele macht kan tonen, aldus econoom Hans Abbing. Door particulieren in te laten zien wat zij kunnen bereiken met hun bijdragen kan bovendien het belang van particulier initiatief worden aangetoond. Deze publieke erkenning ontbreekt in Nederland vaak nog. Het is daarom bovendien van groot belang dat particulieren niet anoniem blijven. Zij moeten in de openbaarheid treden, zodat het negatieve beeld van het geven verandert en zij als voorbeeld kunnen dienen voor

¹³⁸ André Nuchelmans, 'Op zoek naar gouden bergen', in: *Boekman 76. Particulier initiatief*, Boekmanstudies, 20 (2008), nr. 76, p. 24-25.

aspirant-weldoeners.¹³⁹ Wat door de verzamelaars zelf beschouwd wordt als voordeel verschilt uiteraard per verzamelaar. Ook hier is het wederom belangrijk dat er naar de persoonlijke wensen van de verzamelaar wordt gekeken.

Het zichtbaar maken van particuliere bijdragen is een onderwerp dat aandacht te kort krijgt bij musea. Zoals gebleken is bestaan de collecties van musea voor een aanzienlijk deel uit (langdurige) bruiklenen afkomstig uit particulier bezit (stichting, vereniging of particulieren). Dit is echter niet bekend bij het grote publiek waardoor deze denkt dat de werken eigendom zijn van de musea. Daarnaast beheren stichtingen ook geregeld een aanzienlijk vermogen, dat zij aanwenden voor aanwinsten die direct aan het museum worden doorgegeven zodat zij kunnen exposeren. De grootte van deze bedragen overtreffen soms zelfs de aankoopbudgetten van de musea zelf.¹⁴⁰ Dit is niet eerlijk tegenover de daadwerkelijke eigenaars en schenkers en bovendien een gemiste kans voor musea. Ten eerste blijkt uit de alinea hierboven dat een deel van de particulieren het krijgen van openbare erkenning voor hun bijdragen erg waardeert. Hier moet door musea op worden geantwoord, zodat deze bijdragen ook in de toekomst aangeboden zullen worden. Daarnaast wordt er, door dit soort bijdragen niet openbaar te maken, het beeld geschetst dat er in Nederland maar weinig wordt gedaan op gebied van particulier initiatief, terwijl dit beeld dus niet correct is. Het is van groot belang dat deze acties openbaar gemaakt worden. Uit hoofdstuk 2 bleek dat men eerst duidelijk en meerdere malen geattendeerd moet worden op mogelijkheden om te geven. Als zij hier maar veelvuldig mee worden geconfronteerd, zijn zij eerder bereid om daadwerkelijk te geven. Er moet, zoals Helleke van den Braber stelt in het artikel 'De rentree van de mecenas', door instellingen gewerkt worden naar het creëren van een *culture of asking* in Nederland. Dit houdt in dat instellingen zich veel meer bewust moeten worden van de behoeftes en wensen van hun weldoeners, zoals ook blijkt uit paragraaf 3.2. Pas als hier goed op ingespeeld wordt door musea zullen zij blijvend kunnen rekenen op hun steun en goedgeefsheid. Weldoeners zelf kunnen hier ook een bijdrage aan leveren. Door uit de anonimiteit te stappen en hun bijdragen kenbaar te maken aan het grote publiek kunnen zij een levendige *culture of giving* laten ontstaan.¹⁴¹

¹³⁹ Boekman 76 (2008), p. 32-33.

¹⁴⁰ Renée Steenbergen, 'Collectie te leen. Huisstichtingen en verenigingen die eigenaar zijn van museale collecties', in: Arjen Kok en Petra Timmer, *Niets gaat verloren. Twintig jaar selectie en afstoting uit Nederlandse museale collecties*, Instituut Collectie Nederland/Boekmanstudies, Amsterdam 2007, p. 192-193.

¹⁴¹ Boekman 76 (2008), p. 34.

3.5 Belang van een goede museumdirecteur: Sjarel Ex en Han Nefkens

Directeuren en conservatoren kunnen een grote rol spelen bij de opbouw van een particuliere collectie en het beheer ervan. Dat is bijvoorbeeld te zien aan de, zeker niet alledaagse, samenwerking tussen kunstverzamelaar Han Nefkens en Sjarel Ex, huidig directeur van het Museum Boijmans van Beuningen. Hun samenwerking illustreert hoe een goede relatie tussen kunstverzamelaar en museum(directeur) kan zorgen voor het ontstaan van een vruchtbare samenwerking tussen deze twee partijen. Bovendien kan het als goed voorbeeld dienen voor andere directeuren en verzamelaars. Deze samenwerking is niet representatief voor de meeste potentiële samenwerkingsverbanden met verzamelaars, maar kan vanwege zijn vooruitstrevend karakter wel tot voorbeeld dienen voor anderen.

Han Nefkens (1954) begon zich in 1999, op aanraden van een vriend, te interesseren en te verdiepen in hedendaagse kunst. Hij wist op dat moment niets van hedendaagse kunst, maar toch trok het hem sterk aan. Als klein jongetje werd hij al geboeid door kunstwerken en bracht hij, in plaats van te spelen met klasgenootjes, uren door het in Museum Boijmans van Beuningen. Nefkens ging zich verdiepen in tentoonstellingen, beurzen, (vak)literatuur en bezocht allerlei musea en galleries. Op deze manier probeerde hij een goed beeld te krijgen van wat er speelde op het gebied van de hedendaagse kunst en begon hij met het ontwikkelen van een plan en structuur voor het opbouwen van een collectie, die ook interessant voor musea zouden zijn. Nefkens koos er nog vóór zijn eerste aankoop voor om te verzamelen in overleg met en voor een museum. Hij wilde op deze manier het museum helpen met het uitbreiden van de collectie en ervoor zorgen dat niet alleen hij, maar ook de rest van de samenleving hiervan kon genieten. Nefkens is geen standaard voorbeeld van een verzamelaar. Het verschil ligt in het feit dat de meeste andere verzamelaars juist vaak eerst voor zichzelf verzamelen en pas later gaan nadenken over een eventuele samenwerking met musea.

Rond 2000 ging Nefkens op zoek naar een passend museum waarvoor hij werken kon aankopen en installaties en tentoonstellingen kon initiëren, want zo zei hij: 'Het gaat mij niet zozeer om het verzamelen voor mijzelf, maar om het in het openbaar tonen van hedendaagse kunstwerken. Omdat die iets vertellen over de wereld waarin wij leven'.¹⁴² Er waren niet veel geïnteresseerden op dat moment. Hoogstwaarschijnlijk vonden veel museumdirecteuren het onderhouden van een dergelijke relatie teveel rompslomp en heerste er veelal nog de gedachte dat de museumstaf hier zelf goed genoeg voor was

¹⁴² Steenbergen (2008), p. 146.

opgeleid. Uiteindelijk ontmoette Nefkens op een kunstbeurs Sjarel Ex, destijds directeur van het Centraal Museum in Utrecht. In hem vond Nefkens een goede bondgenoot. Nefkens en Ex voerden veel gesprekken en gingen gezamenlijk op pad om kunstwerken te bekijken. Hieruit is het begin van de H&F Collectie voortgekomen, genoemd naar Han zelf en naar Felipe, diens partner. Vanaf 2000 kocht Nefkens in overleg met Ex kunstwerken aan, welke hij vervolgens in langdurige bruikleen gaf aan het Centraal Museum. Die langdurige bruiklenen zijn *promised gifts*. Na het overlijden van Nefkens zullen deze langdurige bruiklenen omgezet worden in giften.

Om ervoor te zorgen dat de aankopen aansloten op het collectiebeleid van het museum, maakten Nefkens en Ex hier afspraken over. Beiden stelden ze, ieder voor zich, een lijstje op van kunstenaars die zij interessant vonden. Voorwaarde was dat er een overlap in deze interesse moest zitten, alleen dan ging het koppel verder zoeken of het werk van deze personen ook daadwerkelijk geschikt waren voor het Centraal Museum. Specifieke afspraken op het gebied van periode, stijl of materiaal maakten zij dus niet.

Toen Sjarel Ex directeur werd van Museum Boijmans van Beuningen, nam hij Nefkens 'mee'. Nefkens heeft van 2005 tot en met 2010 jaarlijks een toelage gegeven aan het Boijmans. Sjarel Ex mocht dit geld gebruiken om aankopen te doen op het gebied van hedendaagse kunst, waaronder werk van Pipilotti Rist. In 2010 gaf Nefkens wederom een gift, dit maal van 700.000 euro, welke de komende jaren gespendeerd mag worden aan mode.

Inmiddels werkt Nefkens ook samen met diverse andere musea. In alle gevallen geeft hij werken uit zijn collectie in langdurige bruikleen aan deze musea. Zo kwamen zijn *promised gifts* terecht bij Reykjavik Museum in IJsland, De Pont in Tilburg, Huis Marseille in Amsterdam en het Folkwang Museum in Essen.¹⁴³

Han Nefkens is een voorbeeld van een verzamelaar met een eigen stijl die niet veel voorkomt. Het unieke aan Nefkens is vooral dat hij geen enkel werk voor zichzelf houdt, maar alles direct in bruikleen aan een museum geeft. Bovendien verzamelt hij vanuit zijn liefde en passie voor kunst en profileert zichzelf hiermee als individu met zijn H+F Collectie.¹⁴⁴ Bovendien wil hij zijn collectie delen met anderen en zoekt hij bewust de

¹⁴³ <http://www.hfcollection.org/more-about-han-nefkens-as-a-collector/?lang=nl> en Han Nefkens (e.a.) (red.), *Han Nefkens, 10 jaar mecenaat*, Museum Boijmans van Beuningen, Rotterdam 2011, p. 2011-5. (NB: paginanummers zijn als volgt opgebouwd: jaartal + paginanummer (elk jaartal opnieuw beginnend bij 1)).

¹⁴⁴ Naast de H+F Collectie is Nefkens ook initiatiefnemer van ArtAids, H+F Mecenaat, H+F Fashion on the Edge, H+F Curatorial Grant en Fundació Han Nefkens.

samenwerking met musea op.¹⁴⁵ Hij noemt zichzelf daarom ook niet alleen verzamelaar: 'Verzamelaar klinkt te veel als iemand die kunstwerken koopt om ze te bezitten, terwijl voor mij juist het tegenovergestelde geldt. Het idee dat je een kunstwerk kunt bezitten, is een illusie. Een kunstwerk is een visie op de wereld die gemaakt is voor de wereld en dus aan die wereld getoond moet worden. Daarom wil ik dat mijn verzameling niet alleen bij mij thuis hangt of in een opslag verdwijnt, maar gezien kan worden door een groter publiek'. Bovendien vindt Nefkens het ook belangrijk en interessant om vanaf het ontstaan van een kunstwerk betrokken te zijn bij het werk. Dit doet hij door vanaf dat moment in contact te zijn met de kunstenaar en gedurende het maakproces geregeld langs te komen. Hij wil geen invloed uitoefenen op de kunstenaar, maar door dat contact voelt hij zich meer verbonden met de kunstwerken en waardeert hij de schoonheid van de werken waarschijnlijk nog meer. Betrokkenheid, zowel bij het individuele kunstwerk als bij de samenwerking met de musea, is voor Nefkens een van de belangrijkste aspecten in zijn verzamelbeleid.¹⁴⁶

Voordat Nefkens zich in de kunstwereld begaf, belegde hij zijn geld in aandelen, maar veel plezier had hij hier niet van. Zo zei hij: 'het was een last [...] geen verrijking van mijn leven.' Het gevoel van verrijking heeft hij bij kunst wel. Hij ziet zijn aankopen dan ook niet als een investering, maar hij probeert met zijn initiatieven kunst, ervaringen en emoties te delen met de wereld. 'Het gaat me om het delen van enthousiasme, van visies, gedachten en fantasieën. En om het delen van angsten en onzekerheden'. Het delen van de emoties is zijn doel en geeft hem plezier en voldoening.¹⁴⁷

Sjarel Ex heeft het geluk gehad om met Nefkens in contact te komen, maar deze samenwerking zou niet zo succesvol zijn geweest als Ex hier slordig mee omgegaan zou zijn. Ex zou zichzelf als 'kampioen samenwerken met particulieren' kunnen bestempelen volgens Suzanna de Sitter in het artikel 'Collectioneren en schenken in samenspraak'.¹⁴⁸ Met die kwalificatie past ook Ex uitstekend in de traditie van het Museum Boijmans van Beuningen als verzamelmuseum. Zoals besproken in hoofdstuk 1, was de vroegere directeur Dirk Hannema één van de eerste museumdirecteuren die inzag dat samenwerking met verzamelaars veel kon opleveren.

Ook tegenwoordig is het Boijmans van Beuningen nog het verzamelmuseum bij uitstek, aldus Ex, en zo wil hij het museum ook duidelijk profileren.¹⁴⁹ Het museum werd in

¹⁴⁵ Ingrid Commandeur, 'Georganiseerde vrijgevigheid', *Metropolis M*, 29, (2008), nr 3.

¹⁴⁶ Nefkens (2011), voorwoord.

¹⁴⁷ Idem, voorwoord en p. 2011-11.

¹⁴⁸ de Sitter (2010), p.98-109.

¹⁴⁹ Hermans (2008), p. 246.

2010 door circa dertig verzamelende particulieren en rechtspersonen ondersteund.¹⁵⁰ Deze relatie wordt heel bewust en actief onderhouden: de verzamelaars worden direct betrokken bij het collectiebeleid en er is regelmatig contact tussen het museum en de verzamelaars. Conservatoren, medewerkers van de afdeling Collectie en Sjarel Ex overleggen geregeld met individuele verzamelaars over wat zij verzamelen en of dit wellicht past bij het verzamelbeleid van het museum, zodat zij dit in bruikleen kunnen geven of zelfs kunnen schenken aan het museum. Als dat het geval is, wordt er gesproken over de mogelijkheden van een bruikleen of zelfs een schenking aan het museum.

Een ander plan van Ex is het opzetten van het Collectiegebouw. Het doel van dit gebouw is om verzamelingen van particulieren te kunnen huisvesten, ook als zij nog in eigendom van deze particulieren zijn. De mogelijkheid zal ontstaan om kunst op te bergen, maar ook tevoorschijn te halen, te fotograferen en te registreren, te verzekeren, restaureren en verzenden, te ontsluiten en activeren, en op deze manier een dynamisch depot te zijn voor het museum en externe gebruikers. Het voordeel voor de eigenaren van de collectie zal zijn dat zij zich niet bezig hoeven te houden met de dagelijkse zorg van hun collectie, te werken zijn immers op een goede plek, zodat zij zich kunnen richten op het uitbreiden van hun collectie. Daarbij kunnen ze toch hun collectie bekijken als zij daar behoefte aan hebben. Het Museum Boijmans van Beuningen neemt dus tegen betaling het collectiebeheer voor particuliere verzamelaars over.¹⁵¹ Een voordeel voor het museum kan zijn dat het veel beter op de hoogte is van privéverzamelingen en bovendien gemakkelijker werken kan gebruiken voor tentoonstellingen.

Jaarlijks worden aan de collectie van Boijmans van Beuningen ongeveer tweehonderd werken toegevoegd dankzij schenkingen, aankoop, legaten en *promised gifts*. Ex hoopt vooral het imago te blijven uitdragen van de klassieke, hechte relatie tussen directie en collectioneers en het museum te profileren als verzamelaarsmuseum. Hierbij richt hij zich zowel op het in stand houden van de relaties met de huidige verzamelaars/schenkers als op het aanknopen van nieuwe relaties met 'jonge' verzamelaars van hedendaagse kunst.¹⁵²

Een voorbeeld waaruit de waardering voor de particuliere kunstverzamelaars blijkt is onder andere de Boijmans jaaragenda van het jaar 2010, die gemaakt is voor het publiek. In deze agenda werden, naast werken uit de collectie, particulieren genoemd die van betekenis zijn geweest voor het museum, bijvoorbeeld door schenkingen en legaten.

¹⁵⁰ Hoe dit zich verhoudt tot andere musea is onduidelijk en niet terug te vinden in de literatuur.

¹⁵¹ de Sitter (2010), p. 101.

¹⁵² Alied Ottevanger, 'Verzamelaars verzamelen voor het museum', *De Witte Raaf*, maart-april 2009, editie 138.

Daarnaast worden er geregeld lezingen georganiseerd over verzamelaars uit het verleden en heden.¹⁵³

In het geval van Nefkens heeft Ex hem gestimuleerd om de samenwerking tussen hen openbaar te maken. Op die manier kan Nefkens als voorbeeld kan dienen voor andere geïnteresseerde verzamelaars. Tot 2005 wilde Nefkens niet in de publiciteit komen en hield hij zijn samenwerking met musea zo veel mogelijk stil. OP aandringen van Ex gaf Nefkens in 2005 voor het eerst een interview aan het *NRC Handelsblad*. Achteraf is Nefkens hier erg blij mee. Zo ondervindt hij dat hij meer erkenning krijgt voor hetgeen hij doet. Bovendien hoopt hij hiermee als voorbeeld te kunnen dienen voor andere (potentiële) kunstverzamelaars, zowel wat betreft mogelijke samenwerkingsverbanden als in het naar buiten treden met dit soort activiteiten. Het is in Nederland namelijk nog niet echt gebruikelijk om 'te koop te lopen' met filantropie. Het interview van Nefkens had een positief effect op Museum Boijmans van Beuningen. Het museum zag vervolgens namelijk een stijgende lijn in de hoeveelheid steun van particulieren waarmee het doel dat Ex beoogde te verkrijgen werd bereikt.¹⁵⁴

¹⁵³ de Sitter (2010), p. 97.

¹⁵⁴ Nefkens (2011), p.14-15. NB: Op de daadwerkelijke hoeveelheid en inhoud van deze steun wordt niet ingegaan.

CONCLUSIE

In dit onderzoek is antwoord gezocht op de vraag: *Op welke wijze kunnen kunstverzamelaars door musea gestimuleerd worden om een meer structurele bijdrage te leveren aan het collectiebeleid van musea voor moderne en hedendaagse kunst?* Uit diverse publicaties blijkt dat er een grote behoefte is aan meer particulier initiatief. Dit particuliere mecenaat wordt deels vanuit de overheid gestimuleerd, en de noodzaak ervan wordt onderstreept door deskundigen op het gebied van kunst en cultuur. Musea zien steeds meer het belang in van de hulp van kunstverzamelaars, maar dit besef heeft zich nog niet voldoende vertaald in een actief beleid om particulieren aan zich te binden.

Uit hoofdstuk 1 is gebleken dat particulieren in het verleden van grote betekenis zijn geweest voor de ontstaansgeschiedenis van musea in Nederland. De meeste musea zijn namelijk ontstaan dankzij schenkingen van particulieren, zowel in natura als in geld. Particulieren hebben de overheid het belang van cultureel erfgoed in laten zien. Dit heeft tot gevolg gehad dat de overheid steeds meer de financiering van de kunstensector op zich heeft genomen en hiermee haar greep op deze sector vergrootte, vooral in de periode na de Tweede Wereldoorlog. Dit was een tijd waarin Nederland een steeds grotere welvaart kende, basisbehoeften steeds beter vervuld werden en er behoefte was aan ander vermaak. Nederland werd een verzorgingsstaat. Hierdoor verslaptten de relaties tussen kunstverzamelaars en musea. Het kostte musea minder moeite om steun van de overheid te krijgen dan van particulieren. Rond de jaren tachtig van de twintigste eeuw vond op dit gebied een omslag plaats. De overheid moest gaan bezuinigen en er werd van de culturele instellingen verwacht dat zij meer eigen inkomsten gingen genereren. Zij moesten marktgericht gaan denken en er werd voorzichtig geopperd dat particuliere steun hier veel zou kunnen betekenen. Op dit moment is dit besef bij de meeste instellingen doorgedrongen, maar is er nog lang niet altijd sprake van daadwerkelijke goede relaties en samenwerkingsverbanden tussen particulieren en musea.

Willen musea structurele relaties met kunstverzamelaars opbouwen, dan is het belangrijk dat zij zich allereerst gaan verdiepen in de kunstverzamelaar. In hoofdstuk 2 is een beeld geschetst van de hedendaagse kunstverzamelaar en zijn motieven om te verzamelen en deze collectie vervolgens openbaar te maken. Hieruit blijkt dat de verzamelingen in de meeste gevallen van zeer persoonlijke betekenis zijn voor de verzamelaars. Er wordt zelfs gesproken over de verzameling die als het ware het 'kindje' van de verzamelaar is. Dat kunstverzamelaars niet zomaar in zee gaan met allerlei musea en initiatieven om hun kunst in te openbaarheid te laten tonen is daarom vanzelfsprekend.

Toch vinden deze verzamelaars het vaak eervol en interessant om hun werk aan de rest van de samenleving te kunnen tonen en samen te werken met musea. Musea moeten, willen zij een langdurige relatie opbouwen met een verzamelaar, investeren in een relatie met deze personen. Zij moeten inzicht krijgen in de achtergronden, gevoelens en behoeftes van deze personen. Het opbouwen van een dergelijke relatie kost tijd en energie, maar kan veel opbrengen in de toekomst. In hoofdstuk 3 wordt het idee geopperd voor een functie binnen het museum die zich speciaal bezighoudt en gespecialiseerd is in het aangaan en –houden van dergelijke relaties. Als voorbeeld van een vruchtbare samenwerking is de samenwerking van Han Nefkens en Sjarel Ex. Nefkens koopt in overleg met Ex kunstwerken aan voor het Museum Boijmans van Beuningen. Dit doet Nefkens ook voor andere musea. De kunstwerken die hij koopt voor zijn collectie geeft hij in langdurige bruikleen aan de musea en zullen na zijn dood omgezet worden in een gift aan de desbetreffende musea. Een dergelijke relatie is bijzonder bruikbaar en wensbaar voor alle musea die hun collectie willen uitbreiden. Op deze manier kunnen zij werken in bezit krijgen waarvoor zij zelf geen budget hebben. Bovendien kunnen musea, door geregeld tijdelijke bruiklenen te ontvangen, tentoonstellingen presenteren die uit meer werken bestaan dan de eigen collectie. Ook zijn musea hierdoor beter in staat vaker vernieuwende tentoonstellingen te ontwikkelen. Op deze manier blijft het voor de kunstliefhebber interessant om geregeld het museum te bezoeken.

In hoofdstuk 2 zijn aan de hand van het onderzoek 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving' (2011) de algemene mechanismen die aanzetten tot geven uiteengezet en toegepast op geven in de kunstensector. Door het toepassen van deze mechanismen is getracht een nieuw licht te werpen op het proces van het aangaan van relaties tussen musea en kunstverzamelaars. Ik zal per mechanisme onderbouwen waarom en hoe musea hier gebruik van moeten maken.

'Besef van de noodzaak': Musea moeten ervoor zorgen dat potentiële schenkers attent gemaakt worden op de mogelijkheden die er zijn op het gebied van particuliere steun (besef van de noodzaak). Zij kunnen die publiekelijk kenbaar maken door actievere marketing, specifiek gericht op deze mogelijkheid. Op deze manier tonen musea dat zij openstaan voor, en behoefte hebben aan, het opbouwen en investeren in structurele relaties met particuliere kunstverzamelaars. Zij moeten duidelijk de diverse mogelijke voordelen laten zien en toelichten. Als verzamelaars vaak genoeg worden herinnerd aan deze mogelijkheid zullen zij sneller bereid zijn om daadwerkelijk over te gaan tot schenking of bruikleen.

Daarbij moeten musea proberen om bestaande samenwerkingsverbanden tevens zichtbaar te maken voor het grote publiek, omdat deze als voorbeeld kunnen dienen voor potentiële geïnteresseerden. Dit kunnen musea zelf doen, maar ook de weldoeners zelf moeten gestimuleerd worden om hun ervaring als donateur openbaar te maken. Goed voorbeeld doet immers vaak volgen blijkt uit de praktijk. Hiermee kunnen de musea een betere zogeheten vraagcultuur en geefcultuur in Nederland creëren.

Verzoek: In Nederland ontbreekt een goede vraag en -geefcultuur. Het is van groot belang dat de vraagcultuur gecreëerd wordt. Uit het onderzoek van Bekkers en Wiepking blijkt namelijk dat 85% van de mensen die gevraagd wordt om iets te geven, dit vervolgens ook doet. Deze vraagcultuur kan naar mijn idee gecreëerd worden door het inzetten van 'grote namen' die hun contacten vervolgens inzetten bij het werven van particuliere steun. Als bijvoorbeeld directeuren van musea openlijk aan het grote publiek tonen dat zij proberen geld te werven, laten zien wie er daadwerkelijk geeft en daarbij aantonen dat hij zelf ook geven, kan dit als voorbeeld dienen voor anderen.

Uit onderzoek blijkt ook dat er nog steeds een negatief beeld wordt geschetst van personen die geen geheim maken van hun filantropie. Desondanks geven veel verzamelaars aan graag te willen geven aan musea. Zestig procent van de verzamelaars geeft aan dat zij het liefst werken in de vorm van *promised gifts* geven aan musea als zij nog leven, in plaats van de collectie na hun dood na te laten aan het museum. Dit houdt in dat (een deel van) de collectie tijdens het leven van de verzamelaar al in bruikleen wordt gegeven aan het museum en na de dood van de verzamelaar wordt geschonken aan het museum. Dit biedt zeker perspectief voor musea. Musea moeten af van hun afwachtende houding en overgaan tot actie. Alleen dan kan er werkelijk een verandering optreden en kan er via een vraagcultuur een geefcultuur worden gecreëerd.

Kosten en (financiële) voordelen: Musea moeten in hun achterhoofd houden dat verzamelaars graag iets willen betekenen voor musea, maar dat zij in veel gevallen iets terugverwachten hiervoor. Musea moeten de voordelen die het steunen van een museum met zich mee brengt duidelijk naar voren brengen in hun marketing en in de eerste gesprekken met potentiële schenkers. Naast de eerder genoemde voordelen als fiscale aftrekposten, uitnodigingen voor diners, lezingen en bijeenkomsten en benoemingen in catalogi moeten musea verder gaan. Musea moeten inzichtelijk maken dat zij kunstverzamelaars tevens van dienst kunnen zijn bij het adviseren van het ontwikkelen van

een verzameling. In het verleden gaf Dirk Hannema advies aan vermogende kunstverzamelaars wat resulteerde in vele bruiklenen en schenkingen. Op deze manier ontstaat er een win-win situatie. Museum helpt verzamelaar en verzamelaar helpt vervolgens het museum.

Altruïsme, reputatie, psychologische voordelen en waarden: Het gevoel van onbaatzuchtigheid is een mechanisme dat de gever het gevoel geeft goed bezig te zijn. Hij kan iets betekenen voor het museum en is hier trots op. Daarnaast geeft het steunen van een instelling een positieve reputatie en ervaren de meeste mensen een gevoel van empathisch plezier. De gever heeft bovendien het gevoel dat hij voldoet aan de sociale norm. Vaak wil hij dit tonen aan de buitenwereld en zoals al eerder gezegd moeten musea inspelen op dit gevoel. Zij moeten aantonen dat de positieve bijdrage als voorbeeld kan dienen voor vele anderen. De erkenning voor dit soort giften ontbreekt echter in Nederland.

Doeltreffendheid: Musea moeten de noodzaak van particuliere steun aantonen. Als potentiële gevers het gevoel krijgen daadwerkelijk van grote betekenis te kunnen zijn voor musea gaan ze sneller overstag. Het is belangrijk dat musea aantonen dat zij ook willen investeren in een zo optimaal mogelijke samenwerking, door bijvoorbeeld een specifieke functie in het leven te roepen die zich optimaal bezighoudt met het werven en onderhouden van structurele relaties met kunstverzamelaars.

Uit dit onderzoek blijkt dus dat er vanuit beide kanten, de musea en particuliere verzamelaars, zeker de wil bestaat om met elkaar samen te werken. Echter stuiten beide partijen nogal eens op onbegrip, wat tenslotte kan leiden tot helemaal geen samenwerking. Beide partijen moeten begrip voor elkaar tonen, elkaars gedachtegangen proberen te begrijpen en er samen voor zorgen, en inzien, dat zij door samen te werken veel kunnen betekenen voor zowel de kunstwereld als de hele samenleving. Als musea de acht mechanismen van Bekkers en Wiepking verder uitwerken en toepassen op hun eigen museum, hebben zij een uiteindelijk een goed format liggen waar zij ieder keer bij al hun acties op gebied marketing en pr op terug kunnen grijpen en tevens na opgedane ervaringen aan kunnen passen.

GERAADPLEEGDE LITERATUUR

Jan van Adrichem, *De ontvangst van de moderne kunst in Nederland. Picasso als pars pro toto, 1910-2000*, Prometheus, Amsterdam 2001.

René Bekkers en Pamala Wiepking, 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving', in: *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40 (2011) nr. 5, p. 924-973.

Russel Belk, 'Collectors and Collecting' in: Christopher Tilley e.a. (red.), *Handbook of material culture*, Sage Publications, Londen 2006.

Carel Blotkamp (e.a.) (red.), *Martin Visser. Verzamelaar, ontwerper, vrije geest*, Bonnefantenmuseum, Maastricht 2012

Lex ter Braak (e.a.) (red.), *Second Opinion! Over beeldende kunstsubsidie in Nederland*, NAI Uitgevers, Rotterdam 2007.

Ingrid Commandeur, 'Georganiseerde vrijgevigheid', *Metropolis M*, 29 (2008), nr 3.

Ineke van Hamersveld en Truus Gubbels (red.), *Bondgenoten of tegenpolen? Samenwerking tussen kunstverzamelaars en musea in Nederland*, Boekmanstudies en Vereniging Rembrandt, Amsterdam/Den Haag 2010.

Richard Hermans (red.), *Voor de eeuwigheid? Over collectiebeleid in Nederland*, NAI Uitgevers, Rotterdam 2008.

Erik Hitters, *Patronen van patronage. Mecenaat, protectoraat en markt in de kunstwereld*, Van Arkel, Utrecht 1996.

Arjen Kok en Petra Timmer, *Niets gaat verloren. Twintig jaar selectie en afstoting uit Nederlandse museale collecties*, Instituut Collectie Nederland/Boekmanstudies, Amsterdam 2007.

Gitta Luiten, 'Scherper kiezen, voor excellentie', in: Lex ter Braak e.a. (red.), *Second Opinion! Over beeldende kunstsubsidie in Nederland*, NAI Uitgevers, Rotterdam 2007.

Ingrid Janssen, *Van kunstenaar naar koper. De spilfunctie van de galerie in de particuliere markt voor hedendaagse kunst'. Kunst te koop! Artistieke innovatie en commercie in het Nederlandse galeriebestel*, Boekmanstichting en Mondriaanstichting, Amsterdam 2001.

Dr. Joh. R. ter Molen (red.), *150 jaar Museum Boijmans Van Beuningen. Een reeks beeldbepalende verzamelaars*, NAI Uitgevers, Rotterdam 1999.

Mireile Mosler, *Dirk Hannema. De geboren verzamelaar*, Museum Boijmans van Beuningen en Stichting Hannema-de Stuers Fundatie, Rotterdam 1995.

Han Nefkens (e.a.) (red.), *Han Nefkens. 10 jaar mecenaat*, Museum Boijmans van Beuningen, Rotterdam 2011.

Alied Ottevanger, 'Verzamelaars verzamelen voor het museum', *De Witte Raaf*, maart-april 2009, editie 138.

René Pinget, *Dat museum is een mijnheer. De geschiedenis van het Van Abbemuseum 1936-2003*, Van Abbemuseum en Artimo, Eindhoven/Amsterdam 2005.

Roel Pots, *Cultuur, koningen en democraten*, Sun, Nijmegen 2006.

Cas Smithuijsen (red.), *De hulpbehoevende mecenas. Particulier initiatief, overheid en cultuur, 1940-1990*, Boekmanstichting en Walburg Pers, Amsterdam 1990.

Renée Steenbergen, 'Drie misverstanden over particulier geven en een aanbeveling', in: Lex ter Braak (e.a.) (red.), *Second Opinion! Over beeldende kunstsubsidie in Nederland*, NAI Uitgevers, Rotterdam 2007.

Renée Steenbergen, *Iets wat zo veel kost, is alles waard. Verzamelaars van moderne kunst in Nederland*, Vassallucci, Amsterdam 2002.

Renée Steenberg, *De nieuwe mecenas: cultuur en de terugkeer van het particuliere geld*, Uitgeverij Business Contact, Amsterdam 2008.

Boekman 76. Particulier initiatief, *Boekmanstudies*, 20 (2008), nr. 76

Nota's en ministeriele brieven

Brief van staatssecretaris Halbe Zijlstra aan de voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal: 'Meer dan kwaliteit: een nieuw visie op cultuur', 10 juni 2011

Ministerie van OC&W, *Cultuur als confrontatie: een ondernemende cultuur*, Zoetermeer 2009 p.27.

Ministerie van OC&W en ministerie van Economische Zaken, *Ons creatief vermogen. Brief cultuur en economie*, Den Haag 2005, p.36.

Krantenartikelen

Auteur onbekend, *Scheringacollectie van Melchers naar Gorssel*, *de Telegraaf*, 27 april 2012

Evelien Baks, 'De weldoener van Boijmans, Kunstliefhebber Han Nefkens doneert zeven ton aan museum', *Algemeen Dagblad*, 8 februari 2010.

Liesbeth den Besten, 'De beeldende kunst moet van het voetstuk af', *Trouw*, 25 november 2006.

Karolien Knols, 'Expositie van Eyck gaat door 'dankzij' Crowdfunding', *de Volkskrant*, 19 januari 2012.

Hans Klis, 'Zakenman Hans Melchers koopt duizend Scheringa-werken', *NRC*, 8 maart 2012.

Novum, 'Joop van Caldenborgh invloedrijkst', *Nederlands Dagblad*, 9 augustus 2012.

Rutger Pontzen, 'Ruzie over schenking tekeningen aan Stedelijk Museum Amsterdam', *de Volkskrant* 3 juli 2012.

Geurt Sels, 'Weer kunstverzamelaar die privé-museum begint', *de Standaard*, 16 april 2012.

Bob Witman, 'Topcollectie Van Caldenborgh krijg museum', *de Volkskrant*, 28 maart 2012

Wieteke van Zeil, 'En dan wordt je hebberig', *de Volkskrant*, 7 september 2006.

Websites:

<http://www.erfgoedinspectie.nl/collecties/wet-en-regelgeving/wet-verzelfstandiging-rijksmuseale-diensten-1993-en-de-beheersovereenkomsten> geraadpleegd op 19 oktober 2012

<http://www.hfcollection.org/more-about-han-nefkens-as-a-collector/?lang=nl> geraadpleegd op 9 september 2012.

<http://www.insyde.nl/klanten/vereniging-rembrandt/item528> geraadpleegd op 22 augustus 2012.

<http://www.kunstpaviljoen.nl/> geraadpleegd op 13 oktober 2012.

<http://www.parlement.com/9353000/1f/j9vvh5i95k8zxl/vhnnmt7i6ox7?key=goca7g20> geraadpleegd op 19 oktober 2012.

<http://www.parlement.com/9353000/1f/j9vvh5i95k8zxl/vhnnmt7i6ox7?key=goca7g20> geraadpleegd op 19 oktober 2012.

<http://www.teylersmuseum.eu/> geraadpleegd op 20-08-2012.

<http://www.8weekly.nl/artikel/2295/verzamelwoede-met-prijkaartje.html> geraadpleegd op 25 augustus 2012.