

# Op zoek naar balans

De Haagse galeriehouder over de  
verhouding tussen overheid en galerie

Elsbet Leenhouts - 0212768

Masterthesis Kunstbeleid en -management, Universiteit Utrecht

Begeleider: Toine Minnaert

[November 2008]

<b>Inleiding en verantwoording</b> .....	3
<b>Hoofdstuk 1: Analyse van het discours</b> .....	6
1.1. De beeldende kunsten in het perspectief van de overheid .....	6
1.2. De spanning tussen overheid en galerie: relevante thema's uitgelicht .....	7
1.3. Reflectie op debat .....	14
1.3.1. <i>Hoe te definiëren: professionalisering en verzakelijking</i> .....	15
1.3.2. <i>Galerie als bemiddelaar tussen kunstenaar en koper</i> .....	16
1.3.3. <i>Indirecte en directe concurrentie: gevolgen voor de galerie</i> .....	17
<b>Hoofdstuk 2: De Haagse galeries uitgelicht</b> .....	19
2.1. Galerie Nouvelles Images.....	19
2.2. Galerie Maurits van de Laar .....	20
2.3. Liefhertje en De Grote Witte Reus .....	20
<b>Hoofdstuk 3: Toetsing in de praktijk</b> .....	22
3.1. De interviews: methode .....	22
3.2. Galerie Nouvelles Images: een interview met Erik Bos.....	23
3.2.1. <i>Strategisch en zakelijk beleid</i> .....	23
3.2.2. <i>De juiste formule</i> .....	24
3.3. Galerie Maurits van de Laar .....	25
3.3.1. <i>Persoonlijke zakelijkheid</i> .....	25
3.3.2. <i>De galeriehouder is de schakel</i> .....	26
3.4. Liefhertje en De Grote Witte Reus .....	27
3.4.1. <i>Een nieuw en fris beleid</i> .....	27
3.4.2. <i>Laagdrempeligheid en samenwerking</i> .....	27
<b>Hoofdstuk 4: Conclusie</b> .....	29
<b>Woord van dank</b> .....	32
<b>Literatuurlijst</b> .....	33

## Inleiding en verantwoording

“Decennialang (...) is lijdzaam getolereerd dat de overheid haar eigen beleidsapparaat ongegeneerd uitbreidt met steeds meer marktverstorende en concurrentievervalsende initiatieven“, aldus kunstcritica Riki Simons in één van haar betogen over de inmenging van de Nederlandse overheid met de (beeldende) kunsten.<sup>1</sup> Zij doelt hier voornamelijk op de machtspositie die de overheid voor zichzelf heeft gecreëerd de afgelopen jaren, door zichzelf als belangrijkste speler te manoeuvreren als het gaat om het nationale kunstbeleid. De voor- en nadelen van het kunstbeleid dat de overheid uitvoert, zijn terugkerende thema's in debat. In welke mate de overheid de kunsten zou moeten ondersteunen en of ze dat op de juiste manier doen, is hierbij een centrale vraag. In verschillende (recente) publicaties als *Second Opinion* worden in dit kader onderwerpen behandeld zoals de kloof tussen kunst en publiek, internationalisering, de verhoudingen tussen productie, vraag en aanbod op de kunstmarkt en de gevolgen van het verstrekken van subsidies aan kunstenaars.<sup>2</sup> Laatstgenoemde subsidies zijn door de overheid voornamelijk na de Tweede Wereldoorlog ingezet vanuit het besef dat kunst en cultuur zaken van gemeenschappelijk belang waren en dat het noodzakelijk was om de Nederlandse burgers hiermee 'op te voeden'.<sup>3</sup> De overheid kende zichzelf dan ook een verzorgende rol toe en baseerde haar kunst- en cultuurbeleid voornamelijk op sociale motieven.<sup>4</sup> Voorbeelden van subsidieregelingen zijn bijvoorbeeld de in 1949 ingestelde Contraprestatieregeling voor beeldende kunstenaars (later de BKR) en de bevoegdheid van door de overheid gecreëerde fondsen en stichtingen om subsidies te honoreren.

Het invoeren van bepaalde subsidiemogelijkheden maar ook ander overheidsingrijpen, heeft voor meerdere belangenpartijen in het kunstenveld gevolgen, zo blijkt uit de discussie. In dit licht kunnen de belangenpartijen ook als concurrent van elkaar worden gezien. Eén van die partijen, die tevens een belangrijke speler is op de beeldende kunstmarkt, is de Nederlandse galerie. Over hun rol op de nationale en internationale kunstmarkt is eind jaren '90 en begin 21<sup>e</sup> eeuw veel gediscussieerd. Het blijkt echter dat er in de meest recente nota's of beleidsplannen minder aandacht aan de galeries wordt besteed dan aan andere belangenpartijen op de nationale kunstmarkt. Er zijn ook weinig direct ondersteunende regelingen voor galeries vanuit de overheid. Dit neemt echter niet weg dat de Nederlandse galerie nog steeds een relevante positie inneemt of in kan nemen als het gaat om de schakelfunctie tussen kunstenaar en koper. Vanuit deze overtuiging en gedeeltelijk uit persoonlijke interesse, ben ik van mening dat het relevant is om te onderzoeken hoe de galeriehouder anno 2008 denkt over de door overheidsingrijpen ontstane situaties en of het beeld van de reeds gevoerde discussie strookt met de (Haagse) praktijksituatie.

De hedendaagse galerie was van oorsprong een kunsthandel, geïnitieerd door rijke zakenlieden. Vanwege het groeiende vermogen in de negentiende eeuw door de industrialisering, groeide de vraag naar kunst. Er kwam een uitgebreide handel op gang waarbij er speciaal voor de markt werd

---

<sup>1</sup> R. Simons: *Springlevend. Hoe kunst van nu internationaal weer spannend wordt. En hoe dat in Nederland ook zou kunnen*. Amsterdam 2002, p.142.

<sup>2</sup> *Second Opinion. Over beeldende kunstsubsidies in Nederland*. Rotterdam 2007.

<sup>3</sup> Ministerie OCW: *Cultuurbeleid in Nederland*. Den Haag 2002, p. 56.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 57.

geproduceerd en ook werd geëxporteerd.<sup>5</sup> Het sociale verkeer tussen kunstenaars, kopers en kunsthandelaars nam toe en door deze markt van vraag en aanbod werd de status van de kunstenaar en het prestige van het werk bepaald. De kunsthandelaar was een 'entrepreneur' die erop gericht was om een afzetgebied te creëren voor werk van kunstenaars waar op dat moment nog geen vraag naar was. Ze waren bereid om een risico te nemen en hoopten door de juiste promotie, investering en exclusieve vertegenwoordiging, een succesvolle ondernemer te worden en zichzelf in levensbehoeften te kunnen voorzien.

De positie van de galerie in het kunstenveld en de daarbij horende markt lijkt veranderd te zijn gedurende de jaren. In ieder geval, dat blijkt uit het debat dat voornamelijk vanuit de overheid geïnitieerd wordt. Hun bestaan is een trend van pieken en dalen waarbij het beleid van de overheid van invloed is geweest op veranderingen binnen het Nederlandse kunstenveld. Onderwerpen als de 'noodzaak' om te professionaliseren en gecreëerde concurrentie door overheidsinmenging, hebben ervoor gezorgd dat de oorspronkelijke functie van de galerie als zelfstandig bemiddelaar tussen kunstenaar en koper, op de tocht is komen te staan. Volgens beeldend kunstenaar en auteur Diederik Kraaijpoel, heeft het instellen van de KunstKoopregeling door de overheid (waarmee kopers renteloos op afbetaling een kunstwerk kunnen kopen), geleid tot concurrentievervalsing. Omdat kopers alleen gebruik kunnen maken van die regeling bij de door het Rijk goedgekeurde galleries, stuurt de overheid de afname van bepaalde kunstwerken.<sup>6</sup> Simons vat dit samen als het ontbreken van een gezonde kunstmarkt: de overheid verstoort de 'vrije' markt door haar subsidiemaatregelen.<sup>7</sup> Zij creëert namelijk op twee manieren een ongezonde concurrentie: rechtstreekse concurrentie via de door hen geselecteerde en gesteunde galleries, maar tegelijkertijd ook via het subsidiëren van andere partijen (musea, kunstuitleen etc.) in het kunstenveld. Volgens Truus Gubbels, kunstkritica en redacteur van het tijdschrift *Boekman*, wordt de steun van de overheid door galerie en kunsthandel in toenemende mate gezien als concurrerende factor.<sup>8</sup>

Na het lezen van diverse literatuur over bovenstaande veronderstellingen en voorkomende thema's, werd mijn nieuwsgierigheid voor het galeriewezen en de rol van de overheid daarbij aangewakkerd. Want hoe denkt de galeriehouder vandaag de dag over de inmenging van de overheid? Ervaren zij dezelfde 'problematiek' die in het eerder gevoerde discours wordt uitgelicht of houden zij zich met andere zaken bezig? Prefereren zij een autonome positie (functionerend zonder subsidies) of hebben zij misschien toch baat bij overheidssteun? En belangrijker: sluit het één het ander per definitie uit? Kan een galeriehouder een beleid voeren waarin artistiek innovatieve overwegingen de boventoon voeren en tegelijkertijd een professionele bedrijfsvoering met het oog op winst en verkoop bewerkstelligen?

Voor meer oriëntatie betreffende deze vragen en het verkennen van de thematiek, ben ik in gesprek gegaan met galeriehouder Erik Bos van Galerie Nouvelles Images in Den Haag. Bos is voorzitter

---

<sup>5</sup> T. Gubbels: *Passie of professie: artistieke innovatie en commercie van het galeriebestel*. Abcoude 1999, p.17.

<sup>6</sup> D. Kraaijpoel: *Hoe de kunstenaar aan zijn goede naam komt*. Amsterdam 2001, p. 100

<sup>7</sup> Simons (2002), p. 142.

<sup>8</sup> Gubbels (2001), p. 46.

geweest van de Galeriebond Nederland, heeft veel geschreven en deelgenomen aan discussies en bezit bovendien een zeer goed verkopende galerie. Zijn kennis en de aan bod gekomen onderwerpen in het interview hebben de onderzoeksoptiek van mijn onderzoek gevormd. Vervolgens heb ik een analyse van het gevoerde debat betreffende overheid en galerie gemaakt waarbij ik mij geconcentreerd heb op de thema's die in het gesprek met Bos naar voren kwamen. Op basis van deze gegevens heb ik twee interviews met andere Haagse galeriehouders voorbereid en afgenomen.

Met deze masterscriptie wil ik inzicht verschaffen in de visie die een kleine selectie Haagse galeries hebben op de directe en indirecte rol van de overheid binnen het galeriewezen met behulp van literatuuranalyse en toetsing in de praktijk door middel van interviews. Ik concentreer mij op de galeries in Den Haag omdat ik wil onderzoeken wat de invloed is van landelijk beleid op lokaal niveau. Daarnaast heb ik bewust de keuze gemaakt om alleen Haagse galeries op te nemen in dit onderzoek vanwege het inperken van een onderzoeksgebied. Ook het feit dat ik zelf woonachtig ben in Den Haag en voornamelijk in aanraking kom met de kunst en cultuur in deze stad, heeft bijgedragen aan de keuze. Den Haag is ook interessant omdat de galeriecultuur in deze stad minder bekend is dan in Amsterdam, waar oorspronkelijk de meeste galeries waren en momenteel zijn gevestigd. Daar komt bij dat er een grote diversiteit is aan soorten galeries; van grote tot kleine initiatieven. De selectie van de drie geïnterviewde galeries heb ik gemaakt op basis van hun grootte (met het oog op zakelijke en artistieke ambities) en karakter. Het gaat om de volgende drie galeries: Galerie Nouvelles Images, Galerie Maurits van de Laar en Liefhertje en De Grote Witte Reus.

De hoofdvraag van deze scriptie luidt als volgt:

*Welke visie heeft de Haagse galeriehouder op de invloed van het nationale overheidsbeleid betreffende het galeriewezen?*

Met galeriewezen bedoel ik het beleid, de omgeving, de netwerken en de belanghebbende partijen die ontstaan zijn en zich bewegen rondom de galeries en relevant zijn voor het bestaan van die galeries.

Het beantwoorden van de hoofdvraag heb ik opgedeeld in vier hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk geef ik een overzicht van het reeds gevoerde debat en de daarbij gesignaleerde situaties als het gaat om de spanning tussen overheid en galerie. Hiermee wil ik de lezer een handvat bieden voor zelfreflectie en hem aan de hand van enkele vragen betrekken bij het discours en aanzetten tot nadenken. In hoofdstuk twee is de bestaansgeschiedenis van de door mij geïnterviewde galeries te lezen en de rol die de overheid daar (eventueel) bij heeft gespeeld. In het derde hoofdstuk zijn de relevante gegevens van de interviews uitgewerkt. In het laatste hoofdstuk trek ik een conclusie uit mijn bevindingen en zal ik eventuele aanbevelingen doen.

## **Hoofdstuk 1: Analyse van het discours**

### **1.1. De beeldende kunsten in het perspectief van de overheid**

De Nederlandse overheid steunt de beeldende kunsten al vele decennia. Vroeg in de 20<sup>e</sup> eeuw leverde het Rijk al een financiële bijdrage aan verschillende kleine culturele initiatieven, zowel op gemeentelijk als stedelijk niveau.<sup>9</sup> Dit gebeurde voornamelijk vanuit sociale motieven. Na de Tweede Wereldoorlog groeide deze vorm van subsidie uit tot een complex systeem van fondsen, stichtingen en regelingen. De overheid nam en neemt haar verzorgende taak voor de Nederlandse burger en instellingen zeer serieus. Veelal waren de maatregelen en ingezette beleidsinstrumenten gericht op de productie- en aanbodkant van kunst. Een voorbeeld hiervan is de Beeldende Kunst Regeling (BKR) waarbij de overheid de beeldende kunstenaar van 1956 tot 1987 in zijn levensbehoefte trachtte te voorzien door zijn werk op te kopen.<sup>10</sup> Ook de subsidies die het Fonds voor Beeldende Kunst, Vormgeving en Bouwkunst (Fonds BKVB) aan individuele kunstenaars geeft, dienen de kunstenaar te ondersteunen in zijn productie van werk en de beroepspraktijk. Elke vier jaar, als er door de minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap een nieuwe cultuurnota wordt geschreven, is de hoeveelheid subsidie en de manier waarop het verdeeld wordt weer onderwerp van gesprek. Klaarblijkelijk worden er in de cultuurnota te weinig veranderingen betreffende het subsidiesysteem doorgevoerd, zodat het iedere vier jaar weer ter discussie staat. Voornamelijk in de beeldende kunstwereld, waarop deze subsidies de meeste invloed hebben, worden de voor- en nadelen ervan grondig afgewogen. De vraag of subsidies nodig zijn of niet, staat hierbij centraal. Met andere woorden: is het noodzakelijk dat de overheid partijen (zoals kunstenaars, musea en galleries) in de beeldende kunstwereld met subsidies ondersteunt of moet zij zich onthouden van deze taak? De kritiek die wordt geuit op het subsidiesysteem zijn zaken zoals het beoordelingscommissiesysteem, het in de hand werken van luie kunstenaars, het tegenwerken van gedeelde belangen en het creëren van middelmatige kunst.<sup>11</sup> Het systeem zou leiden tot een monocultuur waarbij de overheid bepaalt wie, wat, waarom en hoeveel.<sup>12</sup> Als rode draad door de discussie loopt de rol van de overheid en de machtspositie waarin zij zichzelf heeft gemanoeuvreed ten opzichte van de beeldende kunsten. De overheid bevindt zich namelijk in een paradoxale situatie. Aan de ene kant wil de overheid de verzorgende beschavingstaak vervullen, maar heeft ze zich ook voorgenomen om zich te distantiëren van elk oordeel over kunst en cultuur. Toch moet de overheid op de een of andere manier een selectie maken van partijen die zij met subsidie willen ondersteunen. In de praktijk blijkt het moeilijk om zich aan haar standpunten te houden en is het haast onmogelijk voor de overheid om zo haar taken uit te voeren.

En juist dit gegeven zorgt voor een spanningsveld tussen de overheid en de beeldende kunsten sector. Want ondanks dat de overheid haar selectietaak heeft gedelegeerd aan fondsen, stichtingen en commissies, geeft ze volgens sommige auteurs toch indirect een oordeel over kunst door te bepalen wie deskundig genoeg is om te oordelen over het wel of niet honoreren van subsidie. Maar ook de nadruk op het veilig stellen van de levensbehoeften van de beeldende kunstenaar vanuit haar

---

<sup>9</sup> Ministerie OCenW: *Cultuurbeleid in Nederland*, p. 51.

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 168.

<sup>11</sup> *Second Opinion* (Ter Braak, Luiten e.a.).

<sup>12</sup> *Ibid.*, p. 111.

verzorgingstaak en het jarenlang stimuleren van productie, heeft voor spanning gezorgd binnen de kunstmarkt van aanbod en afname.

De Nederlandse galeries bevinden zich midden in dit spannings- en strijdveld en hebben allemaal op de een of andere manier te maken met de consequenties of ontstane situaties van het overheidsbeleid betreffende de beeldende kunsten. Maar welke consequenties en beleidsinstrumenten vanuit dat beeldende kunstenbeleid zijn van invloed op het Nederlandse galeriewezen? En welke ontstane situaties zijn relevant voor dit onderzoek als het gaat om het overheidsbeleid ten opzichte van de Nederlandse galerie?

### **1.2. De spanning tussen overheid en galerie: relevante thema's uitgelicht**

2001 was een jaar waarin de discussie over de positie van de galeries in Nederland werd aangewakkerd door de overheid. In maart 2001 werd er een debat geïnitieerd vanuit de Mondriaan Stichting en de Boekmanstichting door middel van een rondetafelgesprek. Zij brachten verschillende gesprekspartners bijeen (galeriehouders, publicisten, verzamelaars, kunstenaars, museumdirecteuren) om te praten over de marktgerichtheid van galeries in Nederland. Dit onder andere met het oog op de gevolgen van de in de jaren '90 door de overheid ingezette en ontwikkelde instrumenten zoals de Kunstaankoopregeling en subsidies voor galeries om op buitenlandse kunstbeurzen te staan. Aan de hand van een aantal stellingen gaven de deelnemers hun visie op het reilen en zijlen van het galeriebestel. De strekking van het debat was dat de Nederlandse galeriehouder de oorzaak was van de marginale Nederlandse kunstmarkt. Zij zouden niet professioneel genoeg zijn, geen investeringen doen in de kunstmarkt en niet in staat zijn verzamelaars te kunnen vinden. Aan bod kwamen onderwerpen als valse concurrentie door musea en kunstuitleen, de marginale verzamelcultuur en internationale samenwerking. Het verslag van dit gesprek werd vastgelegd door Truus Gubbels en Ingrid Janssen in de bundel *Kunst te Koop!* die in oktober 2001 gepresenteerd werd op een tweede avond georganiseerd door de Boekmanstichting. In deze bundel wordt ingegaan op artistieke innovatie en commercie in het Nederlandse galeriebestel.

Bovengenoemde avond in oktober neemt volgens Riki Simons echter een andere wending dan de bedoeling is. De feestelijke presentatie mondt uit in een discussie waarbij de galerie als zondebok wordt aangewezen van de marginale Nederlandse kunstmarkt.<sup>13</sup> Net als eerder dat jaar wordt de galerie opnieuw verweten niet professioneel genoeg te zijn, geen markt en verzamelaars te kunnen vinden voor zijn kunstenaars en niet te investeren. "Een beschamende discussie", schrijft Simons, geleid door een overheid die zelf een ongezonde kunstmarkt heeft gecreëerd en zo door haar beleidsinstrumenten de kunstmarkt heeft gemarginaliseerd.<sup>14</sup>

De onderwerpen uit beide bovenstaande tafelgesprekken komen ook in recentelijk debat nog steeds aan bod. Relevant voor dit onderzoek is dan ook om na te gaan op welke plek de galerie(houder) in het gehele discours staat en met welke situaties naar aanleiding van overheidsingrijpen hij te maken heeft.

---

<sup>13</sup> R. Simons: "Galerie als zondebok," in: *Elsevier* 43, 27 oktober 2001, p. 110.

<sup>14</sup> *Ibid.*, p.110.

Eén van de terugkerende onderwerpen in het debat is de professionaliteit van de Nederlandse galerie, of beter gezegd: het gebrek daar aan. In de twee rondetafelgesprekken werd de uitspraak gedaan dat de Nederlandse galleries onprofessioneel zijn en economisch zwak. Een aantal auteurs geven hier duidelijk hun mening over. Zo geeft Ingrid Janssen in de bundel *Kunst te Koop!* een aantal oorzaken waardoor galleries niet toekomen aan professionalisering en schaalvergroting.<sup>15</sup> Volgens haar is het beroep van galeriehouder toegankelijk voor iedereen die maar wil, maar zijn er toch diverse kwaliteiten nodig als je een eigen zaak begint. Ook zouden galeriehouders te krampachtig met geld zijn, waardoor commercieel succes en artistieke erkenning niet samen gaan. Daarnaast veronderstellen een aantal voornamelijk artistiek-innovatieve galleries bij voorbaat al dat er weinig publiek komt en ze hebben een te afwachtende en klantvriendelijke houding ten opzichte van potentiële kopers. Als laatste geeft Janssen aan dat de overheid zich te weinig heeft gericht op het stimuleren van particulieren en dat hierdoor een belangrijk groep kopers is weggefallen voor de galleries. Riki Simons beaamt het feit dat galleries inderdaad onprofessioneel zijn en commercieel lui. Dat is echter niet de oorzaak van het ontbreken van een gezonde kunstmarkt maar juist het gevolg. De markt is namelijk reeds verstoord door de overheid met haar subsidies. De Nederlandse kunstenaar vraagt liever een beurs aan dan dat hij een schilderij verkoopt.<sup>16</sup> De behoefte van de overheid om galleries te professionaliseren, heeft volgens Simons te maken met het imiteren van succesvolle kunstlanden.<sup>17</sup> De professionaliteit van het galeriewezen in die landen is gebaseerd op een sterk particulier initiatief, dat in Nederland niet aanwezig is. Die professionaliteit kan dus niet zomaar op dezelfde manier gecreëerd worden.

Als het gaat om kansen op de internationale kunstmarkt, is het volgens Gubbels duidelijk dat de Nederlandse galleries een zwakke professionele status hebben. Ze hebben een te beperkte omzet om voldoende internationale mogelijkheden te creëren en te financieren en om een professionele bedrijfsvoering te onderhouden.<sup>18</sup> Volgens galeriehouder Erik Bos worden de mogelijkheden van een professionele bedrijfsvoering door te weinig galeriehouders erkend en ingezien. Hij geeft in het rondetafelgesprek van maart 2001 aan dat het Nederlandse galeriewezen op bedrijfsmatig en economisch niveau zwak is, omdat de meeste galeriehouders niet denken vanuit een ondernemingsplan.<sup>19</sup> Het halen van 'targets' is min of meer taboe; er worden te weinig ideeën uit het bedrijfsleven geïntegreerd met de galeriebranche. Een vraag die daarbij opkomt, is wat voor een bedrijfstak de Nederlandse galeriebranche is? Vanuit welke basis zou kunst moeten worden verkocht: bedrijfsmatig en gericht op verkoop of vanuit ideële artistiek-innovatieve overwegingen?

Bovenstaande vraag is een actueel discussiepunt en belicht tevens een tweede belangrijk thema in het discours: de verhouding tussen galleries die hun beleid voeren vanuit artistiek-innovatieve overwegingen en galleries die juist keuzes maken op basis van een beleid gericht op commerciële verkoop. Volgens Janssen is er sprake van twee soorten Nederlandse galleries: galleries die streven

---

<sup>15</sup> T. Gubbels en J. Janssen (red.): *Kunst te Koop! Artistieke innovatie en commercie in het Nederlandse galeriestelsel*. Amsterdam 2001, p. 13-14.

<sup>16</sup> Simons (2002), p. 142.

<sup>17</sup> Ibid., p. 144.

<sup>18</sup> Gubbels (1999), p. 10.

<sup>19</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 52.



naar artistieke erkenning van de door hun getoonde kunst en kunstenaars (hoge status), en galeries die voornamelijk streven naar breed toegankelijke programma's (commercieel succesvol).<sup>20</sup> De vraag is dan ook hoe zakelijk de instelling van een galerie moet zijn om te blijven bestaan. Het blijkt dat artistiek-innovatieve galeries in economisch slechte periodes meer moeite hebben om hun hoofd boven water te houden dan de meer op het publiek gerichte commerciële galeries. In Nederland zijn er echter meer galeries die van oorsprong de nadruk op het artistiek inhoudelijke programma leggen. Econoom en kunsthistoricus Olav Velthuis geeft aan dat dit één van de zwaktes is van het galeriestel en dat dit beoogde model van een galerie 'besloten ligt in de structuur van het Nederlandse galeriestel'.<sup>21</sup> Een groot aantal naoorlogse galeries proberen nog steeds enkel nieuwe en experimentele kunst te promoten en hun eigen artistieke waarden. En dit levert klaarblijkelijk te weinig geld op: veel galeriehouders kunnen niet leven van deze inkomstenbron en 'door de lage gemiddelde omzet blijven veel galeries in de sfeer van hobbyisme hangen'.<sup>22</sup> Daarnaast is er ook de rol van musea die het ontdekken van nieuw talent overnemen zodat een gedeelte van die functie wordt weggenomen bij de galerie. Maar ook aankomende galeriehouders zien hun opstartende galerie niet als een bedrijf en het begrip commercieel is een vies woord, geeft art consultant Helen van der Meij aan.<sup>23</sup> Daarom moeten volgens haar de galeriehouders hun houding ten opzichte van kunst en geld veranderen en commerciëler gaan denken om meer succes te boeken. Zelfstandige particuliere financiering is hierbij een aanbeveling.<sup>24</sup> Ook Velthuis geeft aan dat met een ander financieringsmodel er meer diversiteit kan worden aangebracht bij de Nederlandse galeries.<sup>25</sup> Het aanboren van andere inkomstenbronnen dan primaire verkoop is daarvoor een voorwaarde, zoals interne subsidiering waarbij de galerie slechte verkoop compenseert door inkomsten uit andere activiteiten. Volgens Bos kan collectieve promotie en marketing leiden tot succes, zoals ook bij het Nederlandse design is gebeurd.<sup>26</sup>

Door een zakelijke instelling waarbij commercialiteit wordt erkend, zou een galerie dus financieel succesvoller kunnen worden. Daarbij is het essentieel dat de mentaliteit van de galeriehouder veranderd, zodat er op winst maken geen taboe meer ligt, aldus Van der Meij en Velthuis. Hiernaast is de overheid in haar verzorgende rol voor de kunstenaar echter ook een factor die meespeelt. Door subsidie beschikbaar te stellen en jarenlang alleen het aanbod te hebben gestimuleerd, heeft de overheid te eenzijdig aandacht gegeven aan een bepaalde groep kopers van de galeries. Voornamelijk de nadruk op en stimulering van het aankoopbeleid van bedrijven, musea en kunstuitleencentra, hebben ervoor gezorgd dat er weinig particuliere kopers in Nederland zijn.<sup>27</sup> En juist die particuliere kopers (waaronder ook verzamelaars) kunnen invloed uitoefenen op de verkoopcijfers van galeries. Maar was en is dit wel aan de overheid om te bepalen?

---

<sup>20</sup> Ibid., p. 12.

<sup>21</sup> Ibid., p. 39.

<sup>22</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 38.

<sup>23</sup> Ibid., p. 34.

<sup>24</sup> Ibid., p. 33.

<sup>25</sup> Ibid., p. 40-42.

<sup>26</sup> *Second Opinion*, p. 55.

<sup>27</sup> Gubbels (1999), p.104.

“De beeldende kunstwereld is gebaat bij meer invloed van particulieren en met name galeries zouden daarbij een belangrijke rol moeten spelen,” is de openingszin van *Kunst te Koop!*.<sup>28</sup> Gubbels en Janssen geven hiermee een derde vaak terugkerend gespreksonderwerp aan: de relevantie van particulieren en verzamelaars voor de galeriehouders en het Nederlandse kunstklimaat. Ze zijn van mening dat de galerie de dupe is geworden van de door de overheid constante stimulering van de aanbodzijde in plaats van de vraagzijde. Zo lijkt er bijna geen verzamelcultuur in Nederland (in tegenstelling tot het buitenland) te zijn en zijn er weinig andere potentiële particuliere kopers van kunst. Bos geeft in een rondetafelgesprek met verzamelaars in het kader van het boek *Het oog voorbij*, het belang aan van verzamelaars voor een galerie en hoe je ze kunt binden aan de galerie.<sup>29</sup> Voornamelijk de instelling van de galeriehouder is belangrijk. Bos geeft aan dat een potentiële verzamelaar of koper niet zit te wachten op goedbedoelde adviezen en praatjes, maar vaak wel meer wil weten dan alleen de titel van het kunstwerk. Je bent als galeriehouder toch een soort intermediair die kan verwoorden wat de maker van het werk niet zo gemakkelijk weet te formuleren.<sup>30</sup> Een galerie moet volgens hem ook toegankelijk zijn en open. Iedere bezoeker dient dan ook vriendelijk ontvangen te worden en ruime openingstijden zijn een pre. Een galerie is voor een verzamelaar immers een persoonsgebonden bedrijf, iets dat galeriehouders nog wel eens onderschatten.<sup>31</sup> Gitta Luiten, directeur van de Mondriaan Stichting, geeft in *Second Opinion* aan dat er zo weinig particuliere verzamelaars zijn omdat de overheid de productiekosten (in de vorm van subsidies) van kunstwerken draagt met als gevolg weinig publieke belangstelling en weinig behoefte aan verzamelen.<sup>32</sup> In andere landen, waar geen subsidie is vanuit de overheid, is er meestal een bloeiend verzamelklimaat waarbij verzamelaars bijvoorbeeld nauw verbonden zijn met musea.<sup>33</sup> De directeur van het Akzo Nobel Art Foundation, Hester Alberdingk Thijm, geeft als voorbeeld Engeland waar bij gebrek aan een subsidiesysteem in relatief korte tijd de hedendaagse kunstmarkt snel is gegroeid door de input van verzamelaars, musea en de zeer essentiële aanwezigheid van media-aandacht.<sup>34</sup> Toch heeft de overheid, in tegenstelling tot eerdere jaren, in Nederland de laatste jaren een aantal beleidsmaatregelen ingesteld (of getracht beweging te brengen in), die de verkoop van kunst moeten bevorderen voor galeries en aandacht schenken aan de particuliere koper en verzamelaar. Staatsecretaris Rick van der Ploeg gaf in zijn nota *Cultuur als Confrontatie 2001-2004*, aan dat de afstand tussen kunst en publiek verkleint zou moeten worden door middel van cultureel ondernemerschap, om zo een grote groep nog niet aangesproken potentiële kopers te bereiken. Onder de noemer ‘cultureel ondernemerschap’ wilde hij dat kunstenaars en instellingen een open, actieve, publieksgerichte en ondernemende houding aannemen met accent op innovatie.<sup>35</sup> Naast dit voornemen, heeft de overheid ook concrete al ingevoerde maatregelen genomen.

<sup>28</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 7.

<sup>29</sup> T. Gubbels, E. Bos (red.): *Het oog voorbij: Galerie Nouvelles Images 1960-2000: 40 jaar gedeeld galeriehouderschap, Ton Berends (1960-1988) en Erik Bos (1988-2000)*. Den Haag 2001.

<sup>30</sup> Gubbels, Bos (2001), p. 81-82.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 83.

<sup>32</sup> *Second Opinion*, p. 24.

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 26.

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 120.

<sup>35</sup> Ministerie OCW: *Uitgangspunten cultuurbeleid 2001-2004. Cultuur als Confrontatie*. Den Haag 1999, p. 12.

Zo hebben zij bijvoorbeeld de KunstKoopregeling ingesteld, gecontroleerd door de Mondriaan Stichting, waardoor kopers renteloos kunnen lenen van de Fortis Bank voor de aankoop van een kunstwerk.<sup>36</sup> De galerie krijgt het gehele aankoopbedrag direct van de bank, terwijl de koper het bedrag verspreid over maanden afbetaalt. De rente wordt dan door de Mondriaan Stichting aan de Fortis Bank betaald. Ook subsidieert de overheid de bijdrage van galeries aan beurzen in het buitenland, met het oog op succes in het buitenland. Toch kunnen slechts een handvol Nederlandse galeries meedraaien op de internationale kunstmarkt. Volgens Bos zijn er in Nederland weinig galeries die uit eigen middelen kunnen deelnemen aan zulke beurzen.<sup>37</sup> Hoe zit dat dan met de Nederlandse galerie en de internationale kunstmarkt?

Over het internationaliseren van de Nederlandse kunstmarkt is al veel geschreven. Het is bijna te benoemen als een soort trend, waarbij de overheid zich bewust wordt van de relevantie van beleid dat mede gericht is op de internationale kunstmarkt. In de bundel *All that Dutch* houden enkele auteurs een betoog over hoe de Nederlandse kunstmarkt zich zou moeten ontwikkelen ten opzichte van het buitenland, maar ook de oprichting van de Stichting Internationale Culturele Activiteiten (SICA) onderschrijft het belang dat de overheid erin ziet.<sup>38</sup> Ook de Nederlandse galerie heeft te maken met de trend van internationalisering maar blijkt niet goed te gedijen op die internationale markt. Als we kijken naar de meest recente Elsevier top 100 van Nederlandse kunstenaars, blijkt dat er bovenaan in de top weinig kunstenaars vertegenwoordigd worden door een Nederlandse galerie.<sup>39</sup> Klaarblijkelijk zorgen buitenlandse galeries voor meer succes dan de Nederlandse. Bos geeft de kunstenaar groot gelijk dat hij overstapt naar een galerie buiten Nederland, als hij internationale ambities heeft. Als er in het buitenland meer rendement kan worden gegarandeerd en er lijsten met verzamelaars zijn die staan te wachten om kunst te kopen, dan is een dergelijke overstap voor de kunstenaar bijna vanzelfsprekend. Ook is hij van mening dat de galeriehouders te weinig strategische allianties aangaat met bijvoorbeeld buitenlandse galeries, waar ze allebei voordeel uit kunnen halen.<sup>40</sup> Volgens Simons hebben de galeriehouders tegenwoordig te weinig belangstelling voor eigen Nederlandse kunstenaars en zijn zij meer gericht op het verkopen van buitenlandse kunst op hun door de overheid gesubsidieerde beursstands.<sup>41</sup> Toch ligt het niet alleen aan de galeriehouders. Het kunstmatig laag houden van de prijzen in Nederland door het subsidiesysteem, waardoor werk minder hoeft op te brengen omdat een gedeelte van de kosten al gedekt wordt, is volgens Luiten juist een reden voor kunstenaars om naar het buitenland te stappen. Daar kunnen ze immers meer verdienen met de verkoop van hun werk.<sup>42</sup> Ook Simons wijt de overstap naar het buitenland aan de overheid, omdat zij kunstenaars die in het buitenland al succesvol zijn en de aan hen gebonden buitenlandse instellingen blijft subsidiëren, waardoor de kunstenaar weinig belang met Nederland meer heeft.<sup>43</sup>

---

<sup>36</sup> [www.dekunstkoop.nl](http://www.dekunstkoop.nl), geraadpleegd op 16 september 2008.

<sup>37</sup> *Second Opinion*, p. 53.

<sup>38</sup> *All that Dutch. Over internationaal cultuurbeleid*. Rotterdam 2005.

<sup>39</sup> R. Simons: "Top-100 van Nederlandse kunstenaars", in *Elsevier 19*, 10 mei 2008, p. 76-86.

<sup>40</sup> *Second Opinion*, p. 55.

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 53.

<sup>42</sup> *Ibid.*, p. 24

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 64.

Het feit dat er te weinig galeries een rol spelen op de internationale kunstmarkt is voor Gubbels een teken van de zwakke professionele status van galeries. Ze hebben een te beperkte omzet om voldoende internationale kansen te creëren en te financieren en een professionele bedrijfsvoering te bewerkstelligen.<sup>44</sup> Galeriehouder Erik Bos sluit zich hierbij in *Second Opinion* aan, maar schrijft dat ook het ontbreken van een samenspel tussen galerie, kunstenaar en collectioneur een reden is waarom de internationale reikwijdte van galeries zo miniem is.<sup>45</sup>

Folkert de Jong, zelf beeldend kunstenaar, geeft nog een andere factor aan die van invloed is op het succes van een galerie binnen de buitenlandse kunstmarkt: de houding van de kunstenaar zelf. De kunstenaar zelf zou ook een actieve rol moeten spelen als partij tussen Nederlandse galeries, buitenlandse galeries en medekunstenaars en op eigen kracht een internationaal bewustzijn moeten ontwikkelen.<sup>46</sup>

Gubbels is in haar proefschrift van mening dat de mondiale en internationale mogelijkheden en ambities van Nederlandse galeries door de nationale markt worden belemmerd, waar de overheid met haar instellingen en musea van grote invloed is.<sup>47</sup> In toenemende mate wordt volgens haar de overheidssteun als concurrerende factor gezien door galeries.<sup>48</sup> Dit is tevens een vijfde hoofdzaak in het discours rondom het overheidsbeleid en het galeriewezen.

Op welke manier zorgt de overheid dan voor concurrentie bij galeries? Er wordt veelal gesproken over valse concurrentie door middel van de door de overheid ingezette middelen. Wederom staat hier de subsidie ter discussie. Verschillende musea en kunstuitleencentra worden door de overheid ondersteund en schijnen nogal eens voor gemengde gevoelens te zorgen. De overheid subsidieert musea via een aankoopbudget, zodat zij nieuw werk kunnen kopen voor hun collectie. De galerie zou op dit vlak de schakelfunctie kunnen vervullen tussen het museum en de kunstenaar. Echter een aantal musea benaderen de kunstenaar zelf in zijn atelier en slaan daarbij de galerie over, zo blijkt uit onderzoek van de Mondriaan Stichting.<sup>49</sup> Behalve met het bedingen van een eventuele korting heeft dit ook te maken met de functie die musea zichzelf toeschrijven: het ontdekken van nieuw talent. Deze functie was voorheen kenmerkend voor naoorlogse Nederlandse galeries en hiermee lijken musea deze missie overgenomen te hebben.<sup>50</sup> Een deel van de kunstenaars verkiezen daarom een samenwerking met museumdirecteuren boven een samenwerking met de Nederlandse galeries.<sup>51</sup> Maar ook door middel van 'gesubsidieerde kunstuitlenen met prachtige eigen galerieruimtes; een eindeloze reeks gesubsidieerde alternatieve kunstuitlenen; gesubsidieerde expositieruimtes in het buitenland (...)' heeft de overheid volgens Simons voor concurrentievervalsing gezorgd.<sup>52</sup> Galeriehouders moeten immers handelen op eigen risico als het gaat om de verkoop van werk, terwijl de kunstuitleen hiervoor gesubsidieerd wordt, zo blijkt uit reactie van een beeldende kunstenaar

---

<sup>44</sup> Gubbels (1999), p. 10.

<sup>45</sup> *Second Opinion*, p. 53.

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 176.

<sup>47</sup> Gubbels (1999), p. 148.

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 46.

<sup>49</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 22.

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 39.

<sup>51</sup> *Ibid.*, p. 65-66.

<sup>52</sup> Simons (2001), p. 142.

tijdens het rondetafelgesprek van maart 2001. De galeriehouders hebben eerst voor eigen rekening werk moeten aanschaffen terwijl de kunstuitleen dit al met subsidiegeld heeft kunnen doen.<sup>53</sup> Kunstuitlenen bevorderen dan misschien wel de participatie van het publiek in kunst maar houden op die manier ook de markt kunstmatig klein. "Waarom zou je als particulier een werk kopen als je het voor een fractie van het bedrag kunt lenen?", schrijft Luiten hierover.<sup>54</sup> Een ander subsidiemiddel is de KunstKoopregeling waarmee de overheid de Nederlandse galeries beoogd te helpen. Het aanschaffen van kunst moet door het mogelijk maken van een renteloze lening voor kopers makkelijker en meer laagdrempelig zijn en zo voor meer omzet zorgen bij galeries. Jammer genoeg komen niet alle galeries in aanmerking en maakt de Mondriaan Stichting uit welke aanvraag wel of niet wordt gehonoreerd. Door deze beoordelingsmethode lijken galeries wel concurrenten van elkaar te worden en de vraag is of de overheid dit voor ogen heeft. Zien galeriehouders elkaar dan ook als concurrenten? Er is niet veel sprake van samenwerking of fusies bij de Nederlandse galeries en het gaat er schijnbaar gemoedelijk aan toe volgens een museumdirecteur. Hij geeft aan dat er in het buitenland ook geen sprake is van samenwerking maar wel van gezamenlijk marktgericht denken, grote concurrentie en ambities.<sup>55</sup> Deze concurrentie en ambitie verhogen volgens hem de kansen op de markt. Als er al samenwerking komt in Nederland, dan moet die voornamelijk vanuit een strategisch beleid worden opgezet zodat de kansen ook voor Nederlandse galeries op de markt vergroot kunnen worden. De vraag die relevant is voor deze recente ontwikkelingen is hoe de galeriehouder zich zou moeten opstellen ten opzichte van de concurrerende instellingen en of zij opnieuw hun positie in het kunstenveld moeten bepalen. Uit het rondetafelgesprek van maart 2001 blijkt dat er ook behoefte is aan meer duidelijkheid vanuit de galerie over zijn rol in de verhouding tussen museum en kunstenaar. Door middel van overleg en goede afspraken zou deze spanning verminderd kunnen worden.<sup>56</sup> Het blijkt dat in bovenstaande kwestie, de kunstenaar ook een belangrijke rol speelt. Hij is degene die de aankoop van werk door musea via zijn atelier goedkeurt en is in dat opzicht ook een schakel tussen galerie en museum. Hoe belangrijk is de rol van de kunstenaar precies in het galeriewezen en wat is zijn invloed op het succesvol zijn van een Nederlandse galerie?

"Vaak blijkt subsidie profijtelijker voor de kunstenaar dan voor de galerie die hem vanaf het begin heeft vertegenwoordigd en in hem heeft geïnvesteerd," zegt Erik Bos over de steun van de Nederlandse overheid aan de beeldende kunstenaar.<sup>57</sup> De discussie over beeldende kunstsubsidies en de gevolgen ervan, zijn het meest recent weergegeven in de bundel *Second Opinion*. Verschillende auteurs geven daar hun mening over de door de overheid ingestelde subsidies. Volgens sommigen heeft subsidie (die het Fonds BKVB of de Mondriaan Stichting verdelen) de kunstenaars lui gemaakt in de noodzaak van het verkopen van werk met als gevolg dat ze te veel op de overheid zijn

---

<sup>53</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 59.

<sup>54</sup> *Second Opinion*, p. 24.

<sup>55</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 53.

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 60.

<sup>57</sup> *Second Opinion*, p. 55.

gericht.<sup>58</sup> Ze kunnen toch nog altijd een subsidie krijgen en op die manier in hun levensbehoefte voorzien, dus hun werk afstemmen op de smaak van het publiek is niet zo zeer van belang. Met betrekking tot de galerie en verkoop van werk, is de instelling van de kunstenaar zeer essentieel. Alles staat of valt met de afspraken die gemaakt worden tussen hem en de galerie en eventuele derde partijen. Overheidssteun kan voor deze verhouding echter een sta in de weg zijn. Zoals eerder aangegeven subsidieert de overheid buitenlandse galeries die Nederlandse kunstenaars tonen waardoor veel kunstenaars met internationale ambities geneigd zijn naar het buitenland te gaan. De galeries kunnen hen daar meer rendement bieden. Zoals Simons het uitdrukt: "Overgesubsidieerde kunstenaars houden geen enkel gedeeld belang meer met het eigen land (...)"<sup>59</sup> En juist die gedeelde belangen ontbreken volgens haar tussen partijen in het kunstenveld.<sup>60</sup> Volgens econoom en beeldend kunstenaar Hans Abbing hebben subsidies zelfs bijgedragen aan een opdeling tussen nationaal en internationaal opererende beeldend kunstenaars en galeriehouders. En ook Bos is niet enthousiast over wat het honoreren van subsidies aan kunstenaars met zich meebrengt. Hij geeft aan dat de subsidie contraproductief werkt en dat zelfs in sommige gevallen de kunstenaar niet meer werk wil verkopen omdat hij anders zijn beurs niet kan houden vanwege oververkoop. Ook met het steunen van buitenlandse galeries wordt de Nederlandse galerie tekort gedaan en gemarginaliseerd.<sup>61</sup> Maar als de galeriehouder eenmaal een kunstenaar heeft ontdekt die hij wil vertegenwoordigen, hoe zorg je er dan voor dat de kunstenaar zich bindt aan de galerie? Uit een gesprek van Bos met een aantal kunstenaars blijkt dat de meeste kunstenaars waarde hechten aan de betrouwbaarheid van de galerie en het vertrouwen van de galeriehouder in zijn capaciteiten. Dit betekent niet bij voorbaat dat er een hele hechte vriendschap dient te ontstaan, maar openheid en bespreekbaarheid zijn wel belangrijk.<sup>62</sup> Ook bij de verkoop van werk is de band die kunstenaar en galeriehouder met elkaar hebben essentieel. De kunstenaar moet namelijk 50% commissie van het bedrag afstaan aan de galeriehouder, iets dat veel kunstenaars wantrouwend maakt. Bos geeft aan dat veel kunstenaars onderschatten wat voor een kosten de galeriehouder maakt voor hun promotie, transport e.d. Meer gebruik maken van contracten leidt volgens hem misschien wel tot een oplossing voor het 'vreemdgaan' van de kunstenaar met een andere galerie.<sup>63</sup> Toch is het een voorwaarde om als galeriehouder te investeren in zijn kunstenaar, zeker omdat er in Nederland zoveel andere subsidiemogelijkheden zijn voor kunstenaars waar ze gebruik van kunnen maken. Alles lijkt dus te staan of te vallen met de wederzijdse mentaliteit en bereidheid van zowel de galeriehouder als de kunstenaar.

### 1.3. Reflectie op debat

Uit de analyse van het debat rondom het spanningsveld tussen overheid en galeries, blijken voornamelijk zes onderwerpen aan bod te komen: de professionaliteit van de Nederlandse galerie,

---

<sup>58</sup> Ter Braak, Luiten, Szanto, Simons, De Rooij e.a.

<sup>59</sup> *Second Opinion*, p. 64.

<sup>60</sup> *Ibid.*, p. 60.

<sup>61</sup> *Second Opinion*, p. 55-56.

<sup>62</sup> Gubbels, Bos (2001), p.98.

<sup>63</sup> *Ibid.*, p. 101-102.

artistieke tegenover commerciële overwegingen van de galeriehouder, de relevantie van kopers voor de galerie en de kunstmarkt, de trend van internationalisering, directe en indirecte concurrentie van de overheid en andere spelers in het kunstenveld en de relatie van een galeriehouder met de beeldende kunstenaar. In het kader van de onderzoeksvraag en de onderwerpen die uit het oriënterende interview met Erik Bos naar voren kwamen, heb ik de zes onderwerpen samengevoegd tot drie essentiële en relevante thema's voor dit onderzoek. In het gesprek met Bos kwamen voornamelijk de volgende onderwerpen aan bod: het succes van een zakelijk en strategisch galeriebeleid, de schakelfunctie van de galeriehouder tussen kunstenaar en koper en directe en indirecte concurrentie op het galeriewezen vanuit de overheid. Juist in het licht van de essentie van deze thema's voor galeriehouders en de verscherping van dit onderzoek, is het noodzaak om ze nader te analyseren en kritisch te bekijken.

### *1.3.1. Hoe te definiëren: professionalisering en verzakelijking*

In de twee rondetafelgesprekken in 2001 wordt gesteld dat de Nederlandse galeries de oorzaak zijn van de marginale Nederlandse kunstmarkt, dat ze niet professioneel zijn en geen investeringen doen in kunstenaars en verzamelaars. Opvallend is dat er uitvoerig wordt ingegaan op de eventuele oorzaken ervan, maar het begrip 'professionaliteit' zelf wordt nergens gedefinieerd. Het lijkt erop dat er zaken mee bedoeld worden als een bedrijfsmatig beleid (met de daar bijhorende verplichtingen), een commerciële instelling en de juiste houding ten opzichte van bepaalde partijen in het kunstenveld. Volgens het Van Dale woordenboek betekent professioneel 'aan het beroep eigen'.<sup>64</sup> Bedoelt de overheid dan dat de galeriehouders hun vak niet goed verstaan? Of gaat het meer om de mentaliteit van de galeriehouders? En is het überhaupt wel aan de overheid om dat te beoordelen? Hetzelfde geldt voor het woord 'zakelijk'. Betekent een zakelijk galeriebeleid hetzelfde als een commercieel beleid voeren en sluit dat vervolgens uit dat galeries met een artistiek-innovatief beleid hiervoor niet in aanmerking komen? Het lijkt wel of in het debat galeriehouders die voornamelijk artistieke overwegingen maken in hun galeriebeleid per definitie de term 'subsidieafhankelijk' toebedeeld krijgen. Is het wel juist dat er een tegenstelling is ontstaan tussen 'professioneel zijn' en artistiek-innovatief?

Daarnaast rijst de vraag of een economisch zwakke galerie per definitie een galerie is zonder zakelijk beleid? Galeriehouder Erik Bos is iemand die daar duidelijk in is: zakelijk zijn heeft volgens hem te maken met het hebben van een ondernemingsplan en de galerie benaderen als een bedrijf.<sup>65</sup> Zijn zakelijke galeriebeleid en ondernemerschap hebben tot succesvolle verkoop geleid en daarom is zijn galerie als economisch sterk te beoordelen. Doelde staatsecretaris Van der Ploeg op hetzelfde soort ondernemerschap toen hij de term 'cultureel ondernemerschap' introduceerde? Hij geeft als voorbeeld cultuurmakers 'die hun subsidie niet hebben gebruikt als beschutting tegen de markt, maar als een steun in de rug om zich op de markt een plaats te veroveren en die te behouden'.<sup>66</sup> Betreffende de Nederlandse galeries is de vraag of de overheid zich wel moet bemoeien met het verkrijgen en behouden van hun bestaansrecht op de markt. Velthuis: "(...) als iemand ervoor kiest een galerie te

---

<sup>64</sup> [www.vandale.nl](http://www.vandale.nl), geraadpleegd op 3 oktober 2008.

<sup>65</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 52.

<sup>66</sup> *Cultuur als Confrontatie*, p. 3.

openen en een ongewisse financiële toekomst tegemoet te gaan, is dat een persoonlijke keuze waarvoor de overheid geen verantwoordelijkheid draagt.<sup>67</sup> Daar komt bij dat subsidies vaak juist een obstakel zijn om een betere positie op de markt te creëren als het gaat om de belangen van en samenwerking met andere marktpartijen zoals musea of kunstenaars.

Een zakelijke instelling, uitgaande van de definitie van Bos, wordt door meerdere auteurs onderschreven als een mogelijkheid voor de galerie om in de toekomst meer verkoop te genereren.<sup>68</sup> De vraag blijft of de galeriehouder hier voor openstaat, maar ook of de rest van de marktpartijen (inclusief de overheid) zich bereidwillig kunnen opstellen.

### 1.3.2. *Galerie als bemiddelaar tussen kunstenaar en koper*

De functie van de galerie als bemiddelaar tussen kunstenaar en koper zou een centrale rol moeten spelen op de kunstmarkt. Het blijkt uit debat en literatuur, dat de overheid de afgelopen jaren voornamelijk de kant van de kunstenaar heeft gestimuleerd. De vraagzijde (=de koper) is voor een galeriehouder alleen minstens zo belangrijk. Uiteindelijk is de overheid ook tot deze conclusie gekomen en overziet het belang van het publiek. Via allerlei regelingen probeert ze dan ook om kunst voor het publiek toegankelijker en betaalbaar te maken om zo de afname van kunst te vergroten. Door middel van beoordelingscommissies (fondsen en stichtingen) worden kunstenaars en galeries geselecteerd die in aanmerking komen voor overheidssteun. Ook bij de KunstKoopregeling beoordeelt een commissie of de galerie voldoet aan de door hen ingestelde eisen en criteria. Hier treedt echter een paradox op: de kunst moet op deze manier meer bereikbaar worden gemaakt voor publiek, maar uiteindelijk wordt er beslist wat kwalitatief goed en toegankelijk is door de mensen uit de kunstwereld zelf. Het publiek heeft dus uiteindelijk weinig invloed op wat ze zou willen zien. Ze dient gebruik te maken van de reeds gebaande paden door overheidsinstellingen. Dit brengt de galeriehouder die gebruik maakt van de KunstKoop in een moeilijke positie: hij wil vernieuwend werk tonen maar tegelijkertijd moet hij rekening houden met de toegankelijkheid van een tentoonstelling en dus het selectiebeleid van de overheid. Zonder hierbij de intrinsieke waarde van het kunstwerk aan te tasten. Toch zijn er vanaf 1 januari 2008, 127 galeries die deelnemen aan de regeling.<sup>69</sup> Gaan inkomsten dan voor het publiekbereik en waar dient volgens galeriehouders dan het accent te liggen?

Als bemiddelaar zit de galeriehouder tussen twee belangrijke partijen in die zijn verkoopcijfers bepalen en voor een netwerk van contacten zorgen: de kunstenaar enerzijds en de koper en/of verzamelaar anderzijds. Het is dus belangrijk om met beide een goede band op te bouwen. Het aantal verzamelaars schijnt in Nederland miniem te zijn, in ieder geval vergeleken met landen om ons heen. Ondanks dat er in Nederland sprake is van een hoge welvaart, is er bijna geen traditie aanwezig van het kopen van kunst.<sup>70</sup> In Groot-Brittannië is de hedendaagse kunstmarkt juist groot geworden door verzamelaars en particulier initiatief, waaronder ook investeringen van bedrijven.<sup>71</sup> Gubbels schrijft in haar proefschrift dat de Nederlandse kunstmarkt beheerst wordt door dezelfde kopers: musea en

---

<sup>67</sup> Gubbels, Janssen, p. 38.

<sup>68</sup> Janssen, Van der Meij, Velthuis e.a.

<sup>69</sup> *Jaarverslag Mondriaan Stichting 2007*, p. 29.

<sup>70</sup> Gubbels, Janssen (2001), p. 18.

<sup>71</sup> Simons (2002), p. 25.



overheid.<sup>72</sup> De vraag is of een terugtrekkende overheid meer verzamelaars aan zal trekken en nieuwe kopers zal creëren. Bos is van mening dat de Nederlandse verzamelaar die er is, de overheid inderdaad buiten spel moet zetten. Zij bepaalt ogenschijnlijk kunstmatig de hoge prijzen van kunst. Als zij minder invloed zal hebben, zal de nationale marktwaarde van Nederlandse kunst toenemen en zullen de buitenlandse verzamelaars ook meer interesse ontwikkelen voor Nederlandse kunst.<sup>73</sup> Als het om internationaal koperspubliek gaat, is het de vraag in wiens dienst de galeriehouder als bemiddelaar staat. Moet hij internationaal succes behalen namens de overheid die dat als een voorwaarde ziet van een bloeiend kunstklimaat, of omdat het verkrijgen van internationale kopers noodzakelijk is om voldoende inkomsten te verwerven en in levensbehoeften te kunnen voorzien? Welke betekenis krijgt dan de presentatie van kunst? Gaat het louter om het succes van galerie en kunstenaar of dient de galeriehouder een nationaal belang?

Zoals al eerder beschreven, richt de overheid zich de afgelopen jaren steeds meer op de internationale kunstmarkt en het verbeteren van kunst van Nederlandse bodem. Voor galeries betekent dit de mogelijkheid van het aanvragen van een subsidie voor een stand op buitenlandse kunstbeurzen. De overheid acht deze beurzen schijnbaar als zeer belangrijk en omdat veel Nederlandse galeries te weinig financiële armslag hebben om dit uit eigen inkomsten te financieren, ondersteunt de overheid deze deelname aan de beurs. De vraag is echter of de Nederlandse galeriehouder zelf profijt heeft van een dergelijk beurs. Volgens Alberdingk Thijm worden galeriehouders nogal eens meewarrig aangekeken door buitenlandse verzamelaars als blijkt dat ze deelnemen op basis van de door de Mondriaan Stichting gehonoreerde overheidssubsidie.<sup>74</sup> Deze argwaan van buitenlandse verzamelaars draagt niet bij aan het vergroten of aantrekken van buitenlands koperspubliek. Er doet zich een tegenstelling voor: een galeriehouder doet zijn uiterste best om de aan de galerie gebonden kunstenaars en kunstwerken tentoon te stellen, maar wordt door dezelfde subsidie die de beurs voor hem mogelijk maakt, belemmerd in het vergroten van een belangrijke kopersgroep. Daar komt bij dat de overheid ook nog eens buitenlandse galeries die Nederlandse kunst verkopen subsidieert en een extra concurrent creëert voor de Nederlandse galeries naast de al ogenschijnlijk succesvollere buitenlandse galeries. Het galerieduo Fons Hof en Michael Huyser is van mening dat die subsidiemogelijkheid zou moeten worden veranderd.<sup>75</sup> Nu krijgen galeries waar het aanbod voor meer dan 50% uit Nederlandse kunst bestaat, subsidie voor een internationale beurs, waarbij het niet uit maakt of ze zich in Nederland of in het buitenland bevinden. Hof en Huyser pleiten voor een beursubsidie die alleen voor galeries toegankelijk is die ook gevestigd zijn in Nederland, met als gevolg dat Nederland aantrekkelijker wordt als vestigingsplaats voor buitenlandse galeries.

### 1.3.3. *Indirecte en directe concurrentie: gevolgen voor de galerie*

Het is op zich een mooi gegeven dat de overheid de aankoop van kunst wil stimuleren met bepaalde instrumenten zoals het instellen van kunstuitleencentra en de KunstKoopregeling. En ook het mogelijk

---

<sup>72</sup> Gubbels (1999), p. 104.

<sup>73</sup> *Second Opinion*, p. 56.

<sup>74</sup> *Ibid.*, p. 116.

<sup>75</sup> *Second Opinion*, p. 191.

maken van het aankopen van nieuwe kunst voor en door musea, stimuleert de participatie van kopers aan de kunstmarkt. Naast het feit dat sommige musea de galeriehouder overslaan bij de aankoop van een werk en de galeriehouder in zijn functie als bemiddelaar wordt aangetast, beïnvloeden de musea met hun aankopen (en indirect dus de overheid die het aankoopbudget financiert) ook op een andere manier de kunstmarkt en de noodzaak voor de kunstenaar om zijn vertegenwoordigde galerie in te schakelen bij een dergelijke museale aankoop. Olav Velthuis geeft in zijn proefschrift *Talking Prices* aan dat musea invloed hebben op de hoogte van prijzen van kunstwerken en daarmee ook vaak het oeuvre van de kunstenaar. Het ontdekken van een nieuwe kunstenaar en het opnemen van zijn werk in een tentoonstelling, wordt door overheidsinstellingen en verzamelaars gezien als 'a proof of quality'.<sup>76</sup> De prijzen van de kunstwerken gaan daardoor omhoog en het wordt voor een galerie moeilijker om nieuw talent voor lagere prijzen te laten zien. Ook voor de kunstenaar wordt het minder noodzakelijk om de galerie erbij te betrekken (waaraan hij een gedeelte van het verkoopbedrag moet afstaan), aangezien hij per definitie een aanzienlijk bedrag voor zijn werk kan krijgen van het museum. Een suggestie om bovenstaande situatie in goede banen te leiden, is dat de galeriehouder meer betrokken moet zijn bij het museum en dat er betere afspraken gemaakt dienen te worden die voor galerie, museum en kunstenaar voordelig zijn.<sup>77</sup>

De instelling van de KunstKoopregeling is ook een discutabel instrument en dan voornamelijk de manier van selecteren. Iedere galerie kan een aanvraag indienen, maar er worden er slechts een paar uitgekozen door een beoordelingscommissie. De conclusie is dat de overheid alleen bepaalde kunst stimuleert en dat die kunst toegankelijker is voor kopers vanwege de renteregeling. Bij wijze van spreken kunnen de galleries die toegelaten zijn tot de regeling gezien worden als verkopers van staatskunst: de overheid bepaalt immers wat in aanmerking komt.

Het lijkt haast wel of de overheid met haar ondersteunende instrumenten eerder een belemmering is voor de galeriehouder dan een stimulans. Hoe ervaren de Haagse galeriehouders de inmenging van de overheid binnen de kunstmarkt en wat is de invloed daarvan op hun dagelijkse praktijk? Nemen zij notie van dezelfde 'problemen' of situaties die blijken uit debat?

---

<sup>76</sup> O. Velthuis: *Talking Prices. Contemporary Art, Commercial Galleries, and the Construction of Value*. Rotterdam 2002, p. 44.

<sup>77</sup> *Second Opinion*, p. 193-194.

## **Hoofdstuk 2: De Haagse galeries uitgelicht**

Zoals al toegelicht in de inleiding, worden in dit onderzoek de Haagse galeries getoetst aan de vraagstelling. Hieronder volgt een beschrijving van de galeries qua karakter, grootte en ontstaansgeschiedenis.

### **2.1. Galerie Nouvelles Images**

Vanaf de jaren '50 was vooral Amsterdam een broedplaats voor galeries. In Den Haag waren er (nog) niet veel initiatieven genomen tot het oprichten van galeries. Galerie Liernur en Galerie Polder waren één van de weinigen. Ton Berends had in 1950 een religieuze kunsthandel overgenomen en organiseerde daar sinds 1955 al kleine exposities.<sup>78</sup> Hij prefereerde Den Haag boven Amsterdam en wilde juist in een stad verblijven waar maar vijf galeries waren in plaats van de twintig die toentertijd in Amsterdam waren gevestigd.<sup>79</sup> Oorspronkelijk stond in de kunsthandel de kerkelijke kunst centraal, maar geleidelijk, in de vrije tijdsgeschiedenis van de jaren '60, vond de omschakeling plaats naar niet-kerkelijke kunst. Met de uitbreiding van de kunsthandel en de daarmee veranderende functie, wilde Berends ook een naam verbinden aan zijn nieuwe concept. Geïnspireerd door een Franse groep kunstenaars die zich 'Club des Nouvelles Images' noemde, ontstond de naam Galerie Nouvelles Images.<sup>80</sup> Berends wilde vooral particulieren in Nederland verbinden met de door hem geselecteerde kunstwerken, inclusief een aantal interessante extra's. Zo ontvingen de leden van tijd tot tijd een prentje en kregen ze 20% korting op aankopen.<sup>81</sup>

Bij de keuze van kunstenaars of kunstwerken, liet Berends zich niet beïnvloeden door de smaak van het publiek, maar eerder door persoonlijke voorkeur, critici of kunstenaars. Hij wilde de particulier vooral overtuigen van de kwaliteit en waarde van de kunst en het galeriebeleid kwam voornamelijk voort uit wat hem persoonlijk aansprak.<sup>82</sup> Tegelijkertijd werd Berends meer dan alleen een galeriehouder. Hij organiseerde diverse congressen en debatten in zijn galerie en ontwikkelde zich als adviseur en bemiddelaar tussen kunstenaars en het bedrijfsleven. Ook organiseerde hij in 1977 de eerste kunstbeurs in Nederland. Door de vele nieuwe initiatieven en andere activiteiten naast tentoonstellingen, werd de galerie van Berends als avant-gardistisch gezien.

Eind jaren '80 wilde Berends de zaak overdragen aan een opvolger. En zo kwam in 1988 fervent verzamelaar Erik Bos in beeld. Nadat de eerste verkoop poging van de galerie niet doorging, werd de galerie voor drie jaar in een stichting ondergebracht. In 1991 kocht Erik Bos het officieel en werd het een zelfstandige BV.<sup>83</sup> Hiermee zette Bos de toon van zijn nieuwe beleid: strategisch en zakelijk. Hij wilde vooral op een heldere manier zaken doen en de continuïteit van de galerie garanderen. Hij zag Nouvelles Images als een galerie en een kunsthandel ineen waarbij wederzijds vertrouwen en samenwerking de boventoon voerde.<sup>84</sup> En dit werkte, want de galerie is uitgegroeid tot zeer succesvol, met hoge verkoopcijfers en bevindt zich nog steeds aan het Westeinde in Den Haag.

---

<sup>78</sup> Gubbels, Bos (2001), p. 18.

<sup>79</sup> Ibid., p. 29

<sup>80</sup> Ibid., p. 18-19.

<sup>81</sup> Gubbels, Bos (2001), p. 20.

<sup>82</sup> Ibid., p. 21- 23.

<sup>83</sup> Ibid., p. 42.

<sup>84</sup> Ibid., p. 43.

Nouvelles Images richt zich voornamelijk op twee- en driedimensionale hedendaagse kunst van zowel Nederlandse als buitenlandse kunstenaars. Ze werkt met een vaste groep jonge en gevestigde kunstenaars. Per maand vinden er gemiddeld één tot drie (solo)tentoonstellingen plaats in de zes ruimtes die het pand beslaat, die gezamenlijk een oppervlakte hebben van 600 m<sup>2</sup>.<sup>85</sup>

## **2.2. Galerie Maurits van de Laar<sup>86</sup>**

Galerie Maurits van de Laar is een galerie die een minder lange ontstaansgeschiedenis heeft dan Galerie Nouvelles Images en heeft dus ook een kleinschaliger karakter.

Maurits van de Laar studeerde in 1988 af aan de Kunstacademie in Den Haag. Hij deed een periode vrijwilligerswerk dat verwant was aan zijn afstudeerrichting en interesses en kwam zo in contact met veel mensen uit de kunstwereld. Zo ook met een galerie in Düsseldorf. Op basis van de daar opgedane ervaringen besloot hij dat hij ook een eigen galerie wilde. Hij wilde meer doen dan kleine klussen en vrijwilligerswerk en wilde eigen inkomsten genereren. In 1991 richtte hij de galerie op. De eerste jaren moest hij voor een groot gedeelte nog rondkomen van de WIK (Wet Inkomensvoorziening Kunstenaar) waar hij het liefste zo snel mogelijk van af wilde vanwege het betuttelend karakter vanuit de overheid. Wel kwam hij tot de conclusie dat alles stond en viel met een zakelijk aanpak en dit een richtlijn zou moeten zijn voor het verdere voortbestaan van de galerie. Het geluk deed zich voor dat iemand zijn galerie getipt had voor een televisieprogramma waarmee hij in één aflevering naamsbekendheid verwierf. Toch had hij nog extra inkomsten nodig om zijn galerie voort te zetten en vroeg hij bij de overheid de Rentesubsidiereregeling (nu de KunstKoopregeling) aan, om zo de verkoop van kunstwerken te bevorderen. Hij kon hier niet direct vanaf het begin gebruik van maken, omdat een galerie zich eerst twee jaar bewezen moest hebben alvorens in aanmerking te komen voor de regeling. Na het langdurig invullen en opsturen van de nodige documentatie, werd zijn galerie door de overheid geselecteerd. Ook nu maakt hij nog gebruik van de KunstKoopregeling. De galerie, waar gemiddeld om de drie weken een andere tentoonstelling is te zien, bestaat uit één ruimte die opgedeeld is in een voor- en achterraimte. Bij de tentoonstellingen staat het persoonlijk engagement van de kunstenaar centraal, waarbij voornamelijk tekenkunst en schilderkunst de boventoon voeren. Daarnaast dient de galerie volgens Van de Laar meer dan een toonruimte te zijn; er worden ook installaties en andere projecten in de galerie georganiseerd.<sup>87</sup>

## **2.3. Liefhertje en De Grote Witte Reus**

Liefhertje en De Grote Witte Reus is een pas opgericht initiatief door Robert Jan Verhagen en Geertje Muffels. Verhagen heeft gestudeerd aan de kunstacademie. Hij is begonnen bij 1646, een kunstenaarsinitiatief dat de uitwisseling tussen lokale, nationale en internationale kunstenaars bevordert en tevens dient als een platform voor discussie en onderzoek.<sup>88</sup> Vanuit dit concept heeft hij zelf ook een kunstenaarsplatform opgericht in Den Haag, genaamd TAG. Daar TAG in eerste instantie met beeldende kunst bezig was maar zich steeds meer met nieuwe media en audiovisuele projecten bezig ging houden, besloot Robert Jan dat het na een aantal jaren tijd werd voor iets nieuws. Op basis

---

<sup>85</sup> [www.nouvellesimages.nl](http://www.nouvellesimages.nl), geraadpleegd op 22 juli 2008.

<sup>86</sup> Gebaseerd op het afgenomen interview op 11 juli 2008.

<sup>87</sup> [www.mauritsvandelaar.nl](http://www.mauritsvandelaar.nl), geraadpleegd op 8 juli 2008.

<sup>88</sup> [enter1646.com](http://enter1646.com), geraadpleegd op 3 oktober 2008.

van zijn opgedane ervaring met fondsen en andere mogelijke manieren van samenwerking en financiering, bedacht hij een financieel zelfstandig concept. Geertje Muffels, voorheen werkzaam in het onderwijs en management, was geïnteresseerd in deze opzet en zodoende zijn ze samen begonnen met het opstarten van Liefhertje en De Grote Witte Reus.

Liefhertje en De Grote Witte Reus is naar eigen zeggen: "een vooruitstrevende organisatie die authentieke producten van jonge ontwerpers en kunstenaars presenteert en verkoopt, een ontspannings- en ontmoetingsplek voor creatieve geesten onderhoudt, exposities en activiteiten op cultureel gebied organiseert en zich als kenniscentrum bezig houdt met de begeleiding van kunstenaars."<sup>89</sup> Ze combineren een galerie met een winkel, waarbij toegankelijkheid en laagdrempeligheid centraal staan, zonder gebruik te maken van de massa. Naast het bij elkaar brengen van kunst en publiek, willen ze ook de kunstenaar steunen in zijn beroepsontwikkeling. Op dit moment zijn Verhagen en Muffels nog bezig met het verkrijgen van het pand dat zij willen inrichten. Naast de website is dus nog geen concrete ruimte waar werk en ideeën te zien zijn. Wel hebben ze al deel genomen aan diverse activiteiten en festivals.

---

<sup>89</sup> [www.grotewittereus.nl](http://www.grotewittereus.nl), geraadpleegd op 3 oktober 2008.

## **Hoofdstuk 3: Toetsing in de praktijk**

### **3.1. De interviews: methode**

In dit hoofdstuk zal ik verslag doen van de interviews die ik heb afgenomen bij de drie galeriehouders die hierboven in het vorige hoofdstuk zijn geïntroduceerd.

Ik heb tijdens het interviewen voornamelijk gebruik gemaakt van de 'open interviewmethode'.<sup>90</sup> Deze methode was het meest geschikt aangezien ik vooral de ervaring en mening van de geïnterviewde wilde weten. Ik had van te voren een lijst met onderwerpen gemaakt en globaal vragen geformuleerd. Tijdens het eerste interview met galeriehouder Erik Bos bevond mijn onderzoek zich in een stadium waarbij de debatanalyse nog niet was afgerond. Ik had echter wel al richtlijnen van wat ik ongeveer wilde weten en welke kant mijn bevindingen op zouden gaan. Juist daarom was een 'halfgestructureerd' interview beter uit te voeren.<sup>91</sup> Tijdens de interviews met galeriehouder Maurits van de Laar en de oprichters van Liefhertje en De Grote Witte Reus, was ik in staat om gericht vragen te stellen, daar ik al verder was met de verwerking van het debat en de daaruit voorkomende knelpunten en situaties. Des al niettemin was het noodzaak om een chronologische volgorde van vragen aan te houden en te kunnen inhaken op nieuwe onderwerpen die door de geïnterviewde werden aangesneden. Vrijwel alle vergaarde data uit de interviews heb ik kunnen gebruiken en verwerken. Ik heb er bewust voor gekozen om alleen de relevante gegevens uit het interview voor dit onderzoek te verwerken in deze scriptie om zo goed mogelijk binnen de lijnen van het afgebakende onderzoeksgebied te blijven en mij te concentreren op de hoofdvraag. Een kanttekening bij het interview met de oprichters van Liefhertje en De Grote Witte Reus is dat hun initiatief nog niet geopend is en dat ze nog geen letterlijke praktijkervaringen hebben kunnen opdoen. Dit doet echter niets af aan hun visie op de door mij aangekaarte gespreksonderwerpen en het de bruikbaarheid van de uit het interview opgedane data.

De vragen die ik heb samengesteld voor de interviews, heb ik gebaseerd op de uitgangspunten en opmerkelijke signaleringen die na analyse van het debat naar voren kwamen. Vanwege de vrijheid van een open interview heb ik niet altijd exact dezelfde formulering kunnen gebruiken. Daarom heb ik hieronder de lijst van onderwerpen weergegeven waar ik per interview op aangestuurd heb:

- *De ontstaansgeschiedenis van de galerie en de richtlijnen van het galeriebeleid (zowel artistiek als financieel beleid).*
- *De inkomstenbronnen en kopersregelingen van de galerie en de inmenging van de overheid daarbij.*
- *Visie op het zogenaamde 'gebrek van professionaliteit' bij de Nederlandse galleries.*
- *Het galeriebeleid en de investeringen in de klanten- en koperskring (particulieren, verzamelaars en kunstenaars).*

---

<sup>90</sup> J. Billiet, H. Waege: Een samenleving onderzocht. Methoden van sociaalwetenschappelijk onderzoek. Antwerpen 2006, p. 322-332.

<sup>91</sup> *Bij deze vorm van open interview liggen de onderwerpen vast, de exacte vraagstelling nog niet.* (Billiet, Waege (2006), p. 323.)

- *Concurrentie van andere partijen in het lokale en nationale kunstenveld: musea, kunstuitleencentra, andere galeries en de overheid.*

- *Eventuele internationale ambities en de betekenis van de internationale kunstmarkt voor de galerie.*

- *De instelling of functie van een galerie anno 2008.*

## **3.2. Galerie Nouvelles Images: een interview met Erik Bos**

### *3.2.1. Strategisch en zakelijk beleid*

Het galeriebeleid dat Bos (inmiddels samen met Sander Creman) opstelt vanaf het moment dat hij werkzaam is bij Galerie Nouvelles Images, is voornamelijk strategisch en zakelijk, zo geeft hij te kennen. Omzet is voor hem één van de hoofdzaken (naast een duidelijk artistiek beleid) en een goede bedrijfsvoering is minstens zo belangrijk. Hij is bereid om risico's te nemen en te kiezen voor nieuw talent. Kunst heeft volgens hem altijd met geld te maken; kunst is immers ook een product wat je aan de man moet brengen en de kunstenaar heeft zeker baat bij een zakelijke galeriehouder. Wel moet er geld worden verdiend aan kwalitatief goede kunst en niet aan commerciële 'rotzooi'. De nadruk moet liggen op het individuele kunstenaarschap en persoonlijk engagement, waarbij de galeriehouder werk toont dat hij zelf ook interessant vindt.

De inkomsten van de galerie zijn voornamelijk afkomstig van verzamelaars, bedrijven en particulieren. Nouvelles Images biedt de mogelijkheid om kunst te kopen door middel van de KunstKoopregeling, maar Bos geeft aan dat de omzet daarvan slechts 5% van zijn gehele verkoop beslaat. 95% wordt via andere wegen aangekocht. Hij is van mening dat een galerie zeker ook kan bestaan zonder gebruik te maken van de KunstKoop, als je als galeriehouder maar de juiste instelling hebt.

Op de vraag hoe hij tegen de overheids subsidies aankijkt kan hij duidelijk zijn. Hij is op zich niet tegen subsidies maar is wel van mening dat subsidies de markt verstoren. De markt gaat uit van het bevechten van een positie en het in stand houden van die positie. Subsidies dragen niet echt bij aan het stimuleren van die beoogde vechtlust.

Gubbels geeft in haar proefschrift *Passie of Professie* aan dat er in Nederland een scheiding is tussen twee soorten galeries: de artistiek-innovatieve galeries en de meer (commerciële) op verkoopgerichte galeries. Bos geeft aan dat die scheiding inderdaad wel aanwezig is. Het is volgens hem ook min of meer logisch dat je als beginnende relatief kleine galerie meer op verkoop gericht bent als er minder financiële armslag aanwezig is. Het streven naar bestaansrecht en het kunnen onderhouden van de galerie zal dan voorop staan. Dat betekent niet dat een artistiek en verkoopgericht beleid niet samen kunnen gaan. Het artistieke beleid staat voor Bos altijd voorop maar de galerie blijft een bedrijf dat alleen goed kan functioneren op financiële basis.

Het is hem tegelijkertijd wel opgevallen dat een gedeelte van het galeriewezen te veel aan het 'vercommercialiseren' is geslagen. Hun beleid wordt gebaseerd op een gecreëerde markt van hypes. Er lijken slechts twee keuzes te zijn voor de galerie en kunstenaar: een kunstenaar doet mee en is succesvol of helemaal niet. Het lijkt wel of 'commercieel zijn' belangrijker is dan de kwaliteit van kunst en dat is een kwalijke zaak volgens Bos.

### 3.2.2. De juiste formule

De klantenkring is essentieel voor Galerie Nouvelles Images. Bos investeert dan ook in zijn kopers en kunstenaars. Particulieren zorgen bij de verkoop voor 80% van de omzet. Bos draagt er zorg voor dat de kunstwerken goed beheerd en behouden worden maar onderhoudt ook zijn contacten. Vaak stuurt hij uitnodigingen voor openingen, presentaties, etentjes of een beurs waar de galerie aan deelneemt. Hetzelfde geldt voor de verzamelaars die bij de galerie werk aanschaffen. Collectioneers zijn volgens Bos erg belangrijk en moeten bij de hand worden genomen en worden gestimuleerd. Het is positief dat de houding van de verzamelaar veranderd is, maar dat betekent ook dat ze des te meer aan de Nederlandse kunstmarkt verbonden moet worden. De wereld is transparanter geworden en verzamelaars komen inmiddels overal. Ze zijn avontuurlijker geworden en kijken en kopen vaker buiten de landsgrenzen. Om te voorkomen dat Nederlandse verzamelaars alleen nog in het buitenland aankopen, moeten we ze juist stimuleren om in Nederland bij galeries kunst aan te schaffen, aldus Bos.

Het is duidelijk dat Bos hart heeft voor zijn galerie. Hij geeft toe dat hij zeven dagen in de week werkt met als gevolg dat zelfs zijn privéleven erbij inschiet. Naast zijn functie als galeriehouder was hij voorzitter van de vroegere Galerie Bond Nederland (GBN) en heeft hij actief deelgenomen in het bestuur van de Nederlandse Galerie Associatie (NGA) om de belangen van galeriehouders te behartigen. Hij is dan ook van mening dat het een voorwaarde is om enthousiasme en bereidwilligheid te tonen om een galerie tot een succes te maken. Daarnaast is ervaring en kennis van zaken volgens hem een noodzaak.

Andere galeriehouders of partijen op de internationale kunstmarkt, ziet Bos eerder als samenwerkingspartners en niet direct als concurrenten. Ook buitenlandse beurzen zijn een belangrijk middel voor profilering van de galerie, ondanks het feit dat niet veel galeries het fysiek en financieel aankunnen om op een dergelijk beurs aanwezig te zijn. Hij pleit er dan ook voor om meer strategische allianties aan te gaan met het buitenland en dat het Nederlandse galeriewezen daar bewust voor moet worden opgeleid. Een samenwerking met andere galeries kan dan vruchtbaar zijn voor de galeriehouders evenals de kunstenaars en hun mogelijke succes op de internationale markt. Bos zegt zelf onafhankelijker te zijn geworden sinds hij dat soort samenwerkingsverbanden is aangegaan. Hij heeft zo meer sympathie kunnen creëren bij de kunstenaar zelf en bij de galeries buiten de landsgrenzen.

De aankopen die musea doen bij kunstenaars zonder daarbij de galerie in te schakelen, vinden nog steeds plaats en kunnen inderdaad als concurrentie gezien worden volgens Bos. Een mogelijke oplossing om dit soort zaken te voorkomen is het nog beter contractueel vastleggen van afspraken met de kunstenaar over verkoop aan derden buiten de galerie om. Daarnaast zou een galeriehouder een zodanige vertrouwensband moeten hebben met zijn kunstenaar, dat hij een potentiële koper naar de galerie stuurt voor een verdere (financiële) afhandeling.



### **3.3. Galerie Maurits van de Laar**

#### *3.3.1. Persoonlijke zakelijkheid*

Galeriehouder Maurits van de Laar is naar eigen zeggen in het diepe gesprongen toen hij zijn galerie opstartte. Voornamelijk de financiële aanpak van een eigen investering vergde doorzettingsvermogen. Want het karakter en de uitstraling had hij al bepaald: de nadruk moest liggen op persoonlijk engagement waarin de figuratieve schilder- en tekenkunst de hoofdrol zou spelen. Maar het opzetten van een galeriebeleid zonder al te veel ervaring was nog een hele klus. Wel had hij duidelijk voor ogen dat hij met een zakelijke aanpak de galerie tot een succes wilde maken. Het maken van keuzes waarbij de artistieke inhoudelijke kwaliteit voorop staat, zag en ziet Van de Laar als hoofdzaak. Door middel van de kunst die hij tentoonstelt, probeert hij een artistieke visie om te zetten in een financieel en zakelijk succes. Belangrijk is voor hem de balans tussen beide. Want als je als galeriehouder je ogen sluit voor de zakelijke aspecten die komen kijken bij het leiden van een galerie, dan ben je volgens hem niet professioneel bezig en zul je vroeg of laat de zaak moeten sluiten. 'Zakelijk zijn' ziet Van de Laar ook als het toegankelijk maken van de galerie door de klant te verwelkomen en duidelijke prijslijsten bij de ingang neer te leggen. Zo krijgt de klant een persoonlijke begeleiding en wordt mogelijk de drempel lager voor de potentiële koper om tot aanschaf van een kunstwerk over te gaan.

Bij Galerie Maurits van de Laar kan een koper ook gebruik maken van de huidige KunstKoopregeling, waar Van de Laar zelf zeer tevreden over is. Als galeriehouder krijg je direct je geld en kun je de kunstenaar direct uitbetalen. Tegelijkertijd is het een service voor de klant en biedt het meer mogelijkheden tot verkoop. Om in aanmerking te komen voor de regeling moet een galeriehouder wel behoorlijk wat regelen. Er moet een zeer uitgebreide aanvraag ingediend worden met een meerjarenbeleid en een duidelijke planning van het tentoonstellingsprogramma. Op dit moment is de omzet via de KunstKoopregeling ongeveer 10%, net als bij Galerie Nouvelles Images niet al te veel. De galerie is dus in staat om voor 90% een zelfstandige omzet te draaien en blijkt ook zonder de KunstKoop wel te kunnen bestaan. Van de Laar ziet de KunstKoopregeling dan ook vooral als een instrument om jonge kopers in staat te stellen kunstwerken aan te schaffen, maar het stimuleert uiteraard ook de verkoop in het algemeen.

Wat vindt Van de Laar van de blijkbare scheiding tussen artistiek-innovatieve galeries en de meer verkoopgerichte galeries? Hij geeft aan dat hij zelf de selectie van kunstenaars maakt op basis van persoonlijke voorkeur. Daarna pas probeert hij een publiek voor de kunstenaar te creëren. Uiteraard is het binnen krijgen van publiek zeker belangrijk maar hij wil niet per definitie voldoen aan de vermeende smaak van het publiek. De artistieke kwaliteit is het uitgangspunt en vanuit daar stelt hij een plan op om de kunstenaar te promoten bij het publiek.

Het taboe dat er ogenschijnlijk lijkt te rusten op geld en het maken van winst binnen het galeriewezen is volgens hem misplaatst. Het berust nog op oude gevestigde ideeën waarbij 'marktdenken' als negatief wordt ervaren door sommige galeriehouders. Van de Laar vindt het 'marktdenken' op zich niet

verkeerd maar het mag nooit ten koste gaan van de inhoud. Hij signaleert wel een huidige ontwikkeling waarbij beurzen steeds belangrijker worden voor galeries. Dat kan met zich meebrengen dat een galerie zich eerder richt op snel succes dan op de lange termijn visie. Vaak komt dan de verdieping en continuïteit van een tentoonstellingsprogramma op een tweede plaats. Dat is uiteindelijk slecht voor het programma van de galerie en de ontwikkeling en kwaliteit van het werk van de kunstenaar.

Over de veronderstelling dat Nederlandse galeries niet professioneel genoeg zouden zijn, kan hij moeilijk oordelen. Wel is hij van mening dat alles af hangt van de ambitie en de wil van de galeriehouder om zich in te spannen. Soms bespeurt hij bij collega's weleens een bepaalde luiheid of gebrek aan die ambitie en visie.

### *3.3.2. De galeriehouder is de schakel*

Net als Bos vindt Van de Laar de klanten van de galerie zeer belangrijk. Zij zijn immers de afnemers van de tentoongestelde kunst. Het is noodzakelijk om ze te binden aan de galerie. Ze moeten op de hoogte worden gehouden van de laatste ontwikkelingen en uitnodigingen ontvangen voor openingen en etentjes. Ook verzamelaars zijn voor een galerie essentieel. Volgens Van de Laar is een sterk punt van een galeriehouder dat hij veel kennis in huis heeft over kunstenaars, kunst en huidige ontwikkelingen. Verzamelaars volgen hem op de voet dus daar kan hij 'gebruik' van maken door de verzamelaar van interessante en uitgebreide informatie te voorzien, met uiteindelijk voordelen voor beide partijen. Daarnaast zijn er meer particulieren die zichzelf steeds meer engageren en hulp bieden aan kunstenaar als mecenas. Ook daarom is het onderhouden van goede contacten belangrijk. Dit geldt ook voor de eventuele concurrent. Musea die met hun directe aankopen bij de kunstenaar het platform van de promotie van kunstenaars door de galerie verstoren, moeten meer samenwerken en contacten onderhouden met galeries. De galerie zou juist de schakel moeten zijn bij de verkoop van werk en krachten zouden gebundeld moeten worden.

Op de vraag wat de betekenis van de internationale kunstmarkt is voor zijn galerie, antwoordt Van de Laar eenduidig: het buitenland is altijd belangrijk. Toch is het jammer dat er zo weinig galeries zijn die vanwege de relatief kleine nationale markt voor hedendaagse kunst financiële armslag kunnen ontwikkelen om op die buitenlandse markt te kunnen opereren. De kosten van internationale beurzen zijn hoog en je hebt als galeriehouder heel wat kapitaal nodig om je naam te vestigen en vooral te behouden. Zelf merkt hij ook dat het energie en veel voorbereidingswerk vergt.

De buitenlandse galeries die schijnbaar wel makkelijker op die internationale markt kunnen functioneren, ziet Van de Laar niet per definitie als concurrent. Sterker nog: hij werkt zelfs samen met enkele buitenlandse galeries. Het risico dat een kunstenaar naar een galerie buiten de landsgrenzen overstapt, is altijd aanwezig vanwege de in Nederland vaak mindere omzet van een galerie. Maar dat is gewoon het risico van het vak.

Tot slot geeft Van de Laar aan dat een mentaliteitsverandering bij sommige galeriehouders bij zou kunnen dragen aan meer (internationaal) succes. Als voorbeeld geeft hij een lichte jongere generatie galeries die door hun ambitie en visie de juiste aanpak ontwikkeld hebben en zo ook internationaal succes

boeken. Van de Laar blijkt de juiste formule al ontdekt te hebben: een mix van zakelijkheid, toegankelijkheid en een persoonlijke visie hebben tot nu toe bijgedragen tot een succesvolle onderneming.

### **3.4. Liefhertje en De Grote Witte Reus**

#### *3.4.1. Een nieuw en fris beleid*

Onafhankelijk zijn van subsidies is ideaal. Tenminste, dat vinden Robert Jan Verhagen en Geertje Muffels, oprichters van het nieuwe initiatief Liefhertje en De Grote Witte Reus. Met hun nieuwe galerie en winkel in één ruimte, willen ze een nieuw en fris beleid voeren waarbij promotie en marketing een grote rol spelen. Ze willen iets anders doen dan andere galeriehouders in Den Haag. Door een open houding en een duidelijke marketingstrategie, hebben zij goed kunnen vaststellen wat hun publieksbereik kan zijn en welke doelgroep ze willen benaderen. Zij zijn bereid om een risico te nemen en af te wijken van de gebaande of gevestigde paden, een risico dat volgens hen sommige galeriehouders niet (durven te) nemen. Een commerciële instelling hoort bij hun nieuwe initiatief en bij het succesvol maken van de onderneming en investering. Als galerie en winkel ben je toch aan het verkopen. De overheid zou volgens hen ook het belang van een commerciële houding moeten inzien. Wat betreft die overheid zijn ze niet per definitie tegen subsidies, ze hebben er immers ook gebruik van gemaakt bij het opstarten van hun initiatief. En voorlopig is er niemand die iets beters weet of invoert. Eén van de redenen waarom ze na de opening zelfstandig willen functioneren, op basis van de verkoop uit winkel en galerie, is de rompslomp die subsidies meebrengen. Verhagen en Muffels vinden het zonde van hun tijd om bezig te zijn met al die aanvraagformulieren en de criteria die van toepassing zijn op het wel al dan niet honoreren van een aanvraag. Die tijd investeren ze liever in de kunstenaar en het beleid van hun onderneming. Daarnaast vinden ze dat subsidies de artistieke vrijheid kunnen beperken omdat subsidies geoormerkt zijn en alles zodanig financieel verantwoord moet worden. Je kunt hierdoor niet intuïtief en impulsief programmeren. Voor hen genoeg redenen om een zelfstandig bedrijf op te zetten. Want werk moet volgens hen zijn wat het is en hoeft niet constant een kunstdialoog aan te gaan. Voor hen dus genoeg redenen om zich te onttrekken aan de overheid en een zelfstandig functionerend bedrijf te ambiëren.

In de KunstKoopregeling hebben beiden zich (nog) niet echt verdiept. Maar die zou ook niet in hun straatje passen van overheidsonafhankelijkheid. Op zich vindt Muffels het wel een goede zaak dat de overheid zo beweging probeert te krijgen in de kopersmarkt maar het is niet op hen van toepassing.

#### *3.4.2. Laagdrempeligheid en samenwerking*

Als het gaat om het beleid ten opzichte van (aankomende) kopers, staat bij Verhagen en Muffels toegankelijkheid en laagdrempeligheid voor publiek centraal. Verhagen geeft aan dat de diversiteit van disciplines in de galerie en winkel per definitie al een grotere en diverse groep aan zullen trekken. Het gaat hen ook om het totaalplaatje waarbij naast kunst ook de sfeer en uitstraling kloppen. Dat lukt door middel van contacten en netwerken en een goed promotiebeleid. Voor de rest kunnen ze nog geen uitspraken doen over de ervaring en het ogenschijnlijke succes van hun 'kopersbeleid' in de

praktijk, aangezien ze nog niet officieel open zijn. Maar het binden van kopers is volgens hen zeer essentieel.

Ook de kunstenaars en het contact met hen zijn zaken die een grote rol spelen bij Liefhertje en De Grote Witte Reus. Jonge kunstenaars met een fris en nieuw initiatief of werk willen zij gaan ondersteunen als het gaat om perspectieven in de beroepspraktijk. Intensief contact met de kunstenaar zal dan ook aan de orde van de dag zijn.

In hoeverre andere galeries concurrenten kunnen zijn, is Muffels zeer duidelijk: ze gelooft niet in dat soort concurrentie. Niemand biedt tenslotte hetzelfde werk en ook in hun galeriegedeelte is de kunst onderscheidend van anderen. Ze geeft aan dat galeries juist meer samen zouden moeten werken en elkaar zouden moeten versterken en dat een dergelijk initiatief misschien wel meer succes oplevert. Dat musea werk van een kunstenaar buiten de galerie omkopen, vindt Verhagen een kwalijke zaak, maar hij heeft daar ook een mogelijke oplossing voor. De galeriehouder moet zijn contacten bij het museum zelf gaan of blijven onderhouden. Een andere simpele oplossing is een duidelijke contractovereenkomst met de kunstenaar afsluiten over de verkoop en zakelijke afhandeling daarvan.

Een internationale ambitie is bij Muffels en Verhagen nog niet echt aanwezig. Uiteraard is de internationale kunstmarkt een interessant fenomeen maar voorlopig concentreren ze zich op de lokale markt in Den Haag en omgeving. In Den Haag hebben ze voorlopig voldoende contacten die een belangrijke rol spelen bij het opzetten en onderhouden van hun bedrijfje. Het aangaan van relaties met het buitenland is op hen dus niet van toepassing maar sluiten ze in de toekomst zeker niet uit.

Hoe ziet een galerie er anno 2008 uit en wat zou haar beleid moeten zijn? Muffels en Verhagen zijn het daar beiden over eens: zelfstandig ondernemen is een 'must'. Het artistieke overheidsbeleid (waarbij iedereen hetzelfde kunstje uitvoert en veranderingen paniek veroorzaken) moet worden opgegevoerd zodat er zelfstandig gefunctioneerd kan worden. Zij zijn nu door een opstartsubsidie nog afhankelijk van de overheid maar uiteindelijk willen ze zelfstandig functioneren. Hoe en of ze dat lukt, zal de toekomst uitwijzen.

## **Hoofdstuk 4: Conclusie**

In het debat over de ondersteuning vanuit de overheid voor de beeldend kunsten, staat één woord centraal: subsidie. Zoals blijkt uit beleidsplannen en andere literatuur, zijn er voor de Nederlandse galeriën niet erg veel ondersteuningsmaatregelen in vergelijking met andere partijen op de nationale kunstmarkt. Zo is er de KunstKoopregeling en een 'beursregeling' zodat galeriën subsidie kunnen aanvragen voor deelname aan een buitenlandse beurs. Voor de beeldende kunstenaar zijn er echter veel meer mogelijkheden van overheidssteuning. De overheid heeft vanuit haar verzorgende rol gedurende vele jaren de kunstenaar ondersteund op meerdere manieren. Zo was er de BKR waarmee de overheid de beeldende kunstenaars in hun levensonderhoud probeerde te voorzien. Maar ook het Fonds BKVB dat individuele subsidies verstrekt aan de kunstenaars en de huidige Wet Inkomensvoorziening Kunstenaars, zijn recente voorbeelden van ondersteuning van de beeldende kunstenaar. Door deze eenzijdige stimulering van de productiekant van kunst, verloor de overheid het belang van de vraagzijde uit het oog: het (kopers)publiek. Staatssecretaris Rick van der Ploeg introduceerde begin 21<sup>e</sup> eeuw voorzichtig zijn ideeën over het belang van publiek voor de kunstmarkt en het blijkt uit beleidsplannen dat de overheid zich inderdaad steeds meer richt op de 'publiekstoegankelijkheid' van kunst.

In het licht van de verhouding tussen de aanbod- en vraagzijde van beeldende kunst, speelt de Nederlandse galerie een zeer belangrijke rol. Zij is immers de schakel tussen de kunstenaar en het publiek (in dit geval de koper van de tentoongestelde kunst) en daarmee een belangrijke speler binnen het nationale kunstenveld. Het blijkt dat de overheid de randvoorwaarden van dit veld heeft gesteld met het beleid dat zij gedurende vele jaren heeft gevoerd. Echter heeft zij zich ook als speler binnen het veld gemanifesteerd door op te treden als een ondersteunende instantie en dit levert problemen op: ze beoogt een speler te zijn in een veld dat ze zelf wil controleren. Het is hierom dat de vraag in welke mate de overheid mag ingrijpen en het kunstenveld mag beïnvloeden, zo vaak gesteld wordt.

De inmenging van de overheid binnen het galeriewezen heeft in het debat volgens sommige auteurs tot een aantal situaties geleid. Door het invoeren van bepaalde maatregelen en regelingen voor andere partijen binnen het nationale kunstenveld en de kunstmarkt, heeft de overheid voor concurrentie gezorgd voor de galeriën. Een aantal voorbeelden zijn de individuele subsidiering van kunstenaars, het instellen van kunsttuitelcentra en de beïnvloeding van kwaliteitscriteria die gehandhaafd worden bij beoordelingscommissies. Hierdoor lijkt het voor de galeriehouders haast noodzaak om hun beleid aan te passen op de gevolgen en ontstane situaties van deze overheidsinmenging, om zich staande te houden en succesvol te worden. Ze zouden zich zowel op financieel niveau als in het onderhouden van hun contacten 'professioneler' op moeten stellen en zodoende meer moeten investeren in de kunstmarkt en kopers. Kortom: de Nederlandse galerie zou zich volgens de overheid opnieuw moeten herpositioneren op de kunstmarkt zodat de kunstmarkt weer op zal bloeien.

Hoe denkt de Haagse galeriehouders over bovenstaande overheidsbeleidkwesties? Gebaseerd op de onderwerpen in het debat en het interview met galeriehouders Erik Bos, blijkt voor de Haagse galeriehouders in dit onderzoek de nadruk op voornamelijk op twee zaken te liggen: de keuze tussen een artistiek of zakelijk beleid en het belang van en investeren in zijn klantenkring.

Als 'professionalisering' geïnterpreteerd kan worden als het hebben van een bedrijfsmatig en op verkoopgericht ondernemingsplan, dan lijkt het wel of dit niet samen kan gaan met een galeriebeleid dat op artistiek inhoudelijke overwegingen is gebaseerd. Tenminste, als we nog uitgaan van de in literatuur geconstateerde scheiding tussen artistiek-innovatieve galeries en meer commerciële galeries.

Het blijkt in de Haagse praktijk dat een professionele en zakelijke bedrijfsvoering zeker essentieel is voor een succesvol verkoopbeleid. Bos en Van de Laar onderschrijven allebei de noodzaak van een zakelijke aanpak en de formule van Liefhertje en De Grote Witte Reus is veelbelovend. Dit betekent echter niet voor deze galeriehouders dat zij de zakelijke kant van hun galeriebeleid voorop stellen. Juist een balans tussen artistieke visie en een financieel succes is waar ze naar streven. Het blijkt dus dat er bij hen geen sprake is van de ogenschijnlijke scheiding tussen artistiek beleid of zakelijk beleid. Hierbij valt te concluderen dat zij, in tegenstelling tot wat uit het debat blijkt, het begrip professionaliteit een bepaalde inhoud weten te geven. Een professioneel galeriebeleid bestaat uit het erkennen van de noodzaak van verkoop en een goed ondernemingsplan, gecombineerd met nadruk op individueel kunstenaarschap en persoonlijk engagement.

De afhankelijkheid van de galeriehouders van de overheid en haar subsidies, is bij de geïnterviewde Haagse galeries en hun galeriebeleid minimaal. Bos en Van de Laar benutten de KunstKoopregeling niet per definitie als ondersteuning van hun verkoopbeleid maar vooral als een service instrument voor de klant. Voor de omzet hoeven ze het niet te doen. Verhagen en Muffels zullen geen gebruik van de KunstKoopregeling maken aangezien zij streven naar een subsidieonafhankelijke galerie. Zij gebruiken de inkomsten van de verkoop in de winkel voor het ondersteunen van de kunstenaar en zijn beroepspraktijk. Deze manier van ondernemen lijkt een zeer goede optie voor de toekomst, zeker met het oog op de wil van galeries om zelfstandig te kunnen functioneren zonder al te veel overheidsinmenging. Ook hier geldt dat een zakelijke insteek en een artistieke visie goed samen kunnen gaan en elkaar zelfs aanvullen.

Maar naast een goed onderbouwd ondernemingsplan is een tweede zaak van groot belang: de klantenkring van kopers en kunstenaars. De kopers zijn immers de afnemers van de kunst en de galeriehouders heeft de kunstenaar nodig om aan die te verkopen kunst te komen. Het onderhouden van deze contacten is dus zeer essentieel, zo blijkt ook uit de interviews. Het op de hoogte houden van ontwikkelingen, etentjes en het sturen van uitnodigingen zijn enkele voorbeelden van klantenbinding. Ook Verhagen en Muffels onderhouden hun (lokale) contacten goed aangezien zij een steun kunnen zijn bij het verwerkelijken van hun initiatief en later mogelijk potentiële kopers zullen zijn. Voor de kunstenaars die hun werk tentoonstellen bij de galeries geldt hetzelfde. Volgens Bos zijn goede afspraken nodig om een formele maar ook informele relatie te onderhouden. Volgens hem en Verhagen en Muffels kan dit door middel van een duidelijk contract, waarmee ook gelijk eventuele concurrentie van musea die aankopen doen zonder de galerie erbij te betrekken kan worden

ingeperkt. Van de Laar geeft aan dat samenwerking met musea inderdaad belangrijk is maar dat het van beide kanten moet komen. Als galeriehouder dien je daar je contacten te onderhouden maar tegelijkertijd moeten ook de musea de galeriehouder betrekken in het koopproces. Daarnaast dient een kunstenaar de musea te verwijzen naar de galerie voor de zakelijke afhandeling van een aankoop.

Welke kwaliteiten dient een galerie anno 2008 nu precies te hebben voor een succesvolle, zelfstandig functionerende galerie? Het lijkt of de Haagse galeriehouders in deze thesis alle drie de juiste formules hebben gevonden. Een belangrijke conclusie is dat een verkoopgericht en commercieel galeriebeleid wel degelijk samen kan gaan met artistiek innovatieve keuzes. Ze vullen elkaar zelfs aan zoals blijkt uit het initiatief Liefhertje en De Grote Witte Reus. Duidelijk is dat een zakelijk en strategisch galeriebeleid kan leiden tot een succesvol verkoopbeleid zonder dat daarbij de artistieke overwegingen in het gedrang komen. Een tweede toevoeging bij de formule is hierbij wel een vereiste: voldoende investeren in de relatie met kunstenaar en koper.

Het kan dan wel zo zijn dat de overheid de afgelopen jaren bepaalde nadelige situaties heeft gecreëerd voor de galleries in het nationale kunstenveld, maar de vier geïnterviewde galeriehouders trekken hun eigen plan zonder daarbij afhankelijk te zijn van de overheid. Zij kunnen niet anders dan een krachtig voorbeeld zijn van een zelfstandig bedrijf waarbij artistieke waarden en persoonlijke keuzes in combinatie met zakelijk inzicht resulteren in een succesvolle galerie.

## **Woord van dank**

Tot slot wil ik graag nog een aantal mensen bedanken die mij ondersteund en gemotiveerd hebben in de onderzoek- en schrijffase van deze thesis. Allereerst wil ik mijn begeleider Toine Minnaert bedanken die zijn enthousiasme en kennis van het kunstbeleid op mij wist over te brengen. Ook zijn geduld, kritische blik en scherpe reflectie van de beginfase tot de laatste loodjes hebben bijgedragen tot een beter eindproduct. Door middel van opbouwende kritiek met af en toe wat subtiele dwang, heb ik het schrijfproces van mijn thesis kunnen voltooien en mijn master Kunstbeleid en –management kunnen afronden. Toine, zeer veel dank daarvoor.

Daarnaast wil ik graag de Haagse galeriehouders bedanken voor hun bereidheid om met mij in gesprek te gaan en hun gedachten uit te wisselen over hun galeriebeleid, de rol van de overheid en hun persoonlijke ervaringen. Daarom grote dank aan Erik Bos (Galerie Nouvelles Images), Maurits van de Laar (Galerie Maurits van de Laar) en Robert-Jan Verhagen en Geertje Muffels (Liefhertje en De Grote Witte Reus).

Als laatste wil ik mijn dank uitspreken naar mijn studiegenoot Daphne van Iperen met wie ik vele uurtjes in de bibliotheek heb doorgebracht en die altijd klaarstond voor een goede ‘commentaarsessie’. Ook de ondersteuning door middel van cafeïne en een goede lunch op zijn tijd heeft bijgedragen aan de motivatie om door te zetten met het onderzoek. Daphne, bedankt voor jouw bijdrage.



## Literatuurlijst

### Beleidsplannen, nota's en rapporten

Jaarverslag Mondriaan Stichting 2007

Ministerie OCW: *Uitgangspunten cultuurbeleid 2001-2004. Cultuur als Confrontatie*. Den Haag 1999 (Ministerie OCW).

### Overige literatuur

*All that Dutch. Over internationaal cultuurbeleid*. Rotterdam 2005 (NAi).

Gubbels, T, Bos, E (red.): *Het oog voorbij: Galerie Nouvelles Images 1960-2000: 40 jaar gedeeld galeriehouderschap, Ton Berends (1960-1988) en Erik Bos (1988-2000)*. Den Haag 2001 (Galerie Nouvelles Images).

Gubbels, T, Janssen, I (red.): *Kunst te Koop! Artistieke innovatie en commercie in het Nederlandse galeriebestel*. Amsterdam 2001 (Boekmanstudies/ Mondriaan Stichting).

Gubbels, T.: *Passie of professie: artistieke innovatie en commercie van het galeriebestel*. Abcoude 1999 (Uniepers).

Kraaijpoel, D.: *Hoe de kunstenaar aan zijn goede naam komt*. Amsterdam 2001 (Veen).

Ministerie OCW: *Cultuurbeleid in Nederland*. Den Haag 2002 (Ministerie OCW).

*Second Opinion. Over beeldende kunstsubsidies in Nederland*. Rotterdam 2007 (NAi).

Simons, R.: *Springlevend. Hoe kunst van nu internationaal weer spannend wordt. En hoe dat in Nederland ook zou kunnen*. Amsterdam 2002 (Meulenhoff).

Velthuis, O.: *Talking Prices. Contemporary Art, Commercial Galleries, and the Construction of Value*. Princeton New Jersey 2005 (Princeton University Press).

### Artikelen

Simons, R: "Galerie als zondebok," in: *Elsevier* 43, Amsterdam 27 oktober 2001.

Simons, R: "Top-100 van Nederlandse kunstenaars", in: *Elsevier* 19, Amsterdam 10 mei 2008.

### Websites

<http://www.dekunstkoop.nl>. Geraadpleegd op 16 september 2008.

<http://enter1646.com>. Geraadpleegd op 3 oktober 2008.

<http://www.mauritsvandelaar.nl>. Geraadpleegd op 8 juli 2008.

<http://www.nouvellesimages.nl>. Geraadpleegd op 22 juli 2008.

<http://www.vandale.nl>. Geraadpleegd op 3 oktober 2008.