

# Kunstenaarshonoraria in de praktijk - Beeldende Kunst Nederland

Eindrapportage – 27 oktober 2015

Geraline Boonzaaijer (SiRM)

Richard Geukema (PPMC)

René Goudriaan (SiRM)

**PAUL POSTMA**  
**MARKETING CONSULTANCY**

**sirm**   
strategies in  
regulated markets

- Dit document is de eindrapportage van het praktijkonderzoek kunstenaarshonoraria in opdracht van Beeldende Kunst Nederland (BKNL).\*
- Strategies in Regulated Markets (SiRM) en Paul Postma Marketing Consultancy (PPMC) hebben het onderzoek uitgevoerd onder musea, presentatie-instellingen en beeldende kunstenaars.
- De geïnterviewden hebben hun medewerking verleend onder voorwaarde van anonieme verwerking van de resultaten. Daarom zijn de onderzochte praktijksituaties willekeurig genummerd en zijn we terughoudend in de presentatie van details.
- Een ‘organisatie’ is in de ene casus een presentatie-instelling en in een andere casus een museum. De ‘kunstenaar’ komt als volgt terug:
  - Kunstenaar: één persoon (m/v) of samenwerkingsverband van kunstenaars bij een solotentoonstelling.
  - Kunstenaar(s): verschillende individuele kunstenaars (m/v) bij een groepstentoonstelling.
- Wij danken de geïnterviewden en de leden van de begeleidingscommissie voor het in ons gestelde vertrouwen en hun bijdragen aan de eindrapportage.

Den Haag, 26 oktober 2015,

Geraline Boonzaaijer, Richard Geukema en René Goudriaan

\* Zie bijlage A voor een overzicht van de leden van de begeleidingscommissie.

1. Aanleiding, vraag- en doelstelling
2. Beknopt overzicht eerder onderzoek naar kunstenaarshonorarium
  - A. Belangrijkste bevindingen uit het APE-onderzoek
  - B. Bevindingen uit de Nederlandse literatuur
3. Overzicht praktijksituaties
4. Onderzoeksaanpak
5. Resultaten praktijksituaties
  - A. Karakterschets van praktijksituaties als geheel
  - B. Resultaten per deelvraag
  - C. Handreiking
6. Samenvatting en conclusies
7. Aanbevelingen
  - A. De verwondering van relatieve buitenstaanders
  - B. Aanbevelingen voor kunstenaar, organisatie en sector

## Bijlagen

- A. Leden van de begeleidingscommissie
- B. Het Deense model
- C. Geraadpleegde literatuur

# 1. Aanleiding, vraag- en doelstelling

# In opdracht van BKNL onderzoeken we de vormgeving en de toepassing van het kunstenaarshonorarium

- Door bezuinigingen in de kunstensector neemt het belang van alternatieve vormen van financiering en ondersteuning toe.
- De overheid verwacht meer cultureel ondernemerschap van beeldende kunstenaars. Daarmee neemt het belang van de (private) contractpraktijk toe.
- Tegelijkertijd schieten bestaande financieringsmodellen vaak tekort. Dat geldt ook voor het honorarium, waarvoor een landelijk kader ontbreekt.
- In opdracht van BKNL\* heeft APE daarom in 2014 een globale inventarisatie gemaakt van het honorarium van beeldende kunstenaars in Nederland bij (museale) tentoonstellingen zonder verkoopdoel.
- In vervolg op het APE-onderzoek heeft BKNL de bureaus SiRM en PPMC gevraagd om de vormgeving en de toepassing van dat honorarium in een aantal uiteenlopende praktijksituaties te bestuderen.

\* BKNL is een samenwerkingsverband van organisaties bestaande uit Platform BK, Museumvereniging, FNV Kiem, Kunsten '92, de Beroepsvereniging van Beeldend Kunstenaars, de Nederlandse Galerie Associatie en De Zaak Nu. Het Mondriaan Fonds faciliteert en coördineert de bijeenkomsten.

# Doel van onderzoek: inzicht bieden in de werking van modellen voor kunstenaarshonorarium in de praktijk

## Definitie kunstenaars-honorarium

Het kunstenaarshonorarium is een vergoeding voor werk in het kader van een tentoonstelling, los van een (on)kostenvergoeding (APE 2014). Daarbij worden vergoedingen voor drie deelprestaties onderscheiden:

- het vervaardigen van nieuw werk;
- het coproduceren van een evenement/tentoonstelling;
- het leveren van gebruiks-/presentatie-/tentoonstellingsrecht voor getoond werk ('hang- en stageld').

## Centrale onderzoeksvraag

“Hoe wordt het kunstenaarshonorarium toegepast in concrete, uiteenlopende praktijksituaties van musea en presentatie-instellingen (= organisaties), en hoe pakt dit in de praktijk uit?”

## Doelen van onderzoek

- Meer inzicht bieden in de werking van modellen voor het kunstenaarshonorarium in de praktijk bij onderhandelingen tussen organisaties en kunstenaars.
- Een handreiking bieden voor de vormgeving van het kunstenaarshonorarium ter verbetering van de contractpraktijk.

## Centrale vraag wordt beantwoord aan de hand van zes deelvragen

1. Welke **afspraken** worden over het honorarium gemaakt tussen organisaties en kunstenaars?
2. Welke **contracten en modellen** worden daarbij gehanteerd?
3. Wat is de **onderhandelingspositie** van de deelnemers?
4. Hoe is de **projectbegroting** opgebouwd: wat ontvangt een kunstenaar en hoe verhoudt het honorarium zich tot andere onderdelen van de projectbegroting?
5. Hoe wordt omgegaan met **conflicten en geschillen**?
6. Wat is de rol en de invloed van **externe partijen**, zoals subsidiënten, sponsors, galeries en andere organisaties, op de gemaakte afspraken?

## **2. Beknopt overzicht eerder onderzoek naar kunstenaarshonorarium**

Dit hoofdstuk bevat de volgende onderdelen:

- A. Belangrijkste bevindingen uit het APE-onderzoek
- B. Bevindingen uit de Nederlandse literatuur



## **2. Beknopt overzicht eerder onderzoek naar kunstenaarshonorarium**

### A. Belangrijkste bevindingen uit het APE-onderzoek

# Organisaties en kunstenaars geven in APE-onderzoek aan bereid te zijn tot volgende stap

## Inhoud onderzoek

- APE heeft in 2014 onderzoek gedaan naar het honorarium van beeldende kunstenaars in Nederland door een webenquête uit te zetten onder kunstenaars, en door organisaties en kunstenaars te interviewen.

## Belangrijkste bevindingen

- Driekwart van de geënquêteerde beeldende kunstenaars maakt bij tentoonstellingen afspraken over enige vorm van betaling.
- In een derde van de gevallen ontvangt de beeldende kunstenaar géén honorarium voor het tonen van zijn werk. Het honorarium varieert van circa € 150,- tot € 3.500,-.
- Bij niet-financiële honorering staan zichtbaarheid en professionele ontwikkeling centraal; 1 op 10 kunstenaars geeft aan financieel baat te hebben bij een grotere bekendheid.
- In tegenstelling tot diverse andere landen bestaat in Nederland geen richtlijn voor honorering of model met een nationale werking. Daardoor hanteert iedere organisatie een eigen honoreringsbeleid. In grote lijnen kunnen vier modellen worden onderscheiden (zie volgende dia).

## Aanleiding tot vervolgonderzoek

- Meer dan de helft van de door APE benaderde kunstinstellingen gaf aan bereid te zijn aan een pilot mee te werken om tot betere afspraken en tot onderlinge afstemming over honorering te komen. BKNL heeft hieraan vorm gegeven door een praktijkonderzoek uit te laten voeren door SiRM en PPMC.

# APE onderscheidt vier modellen voor kunstenaarshonorarium

APE (2014) onderscheidt in haar onderzoek vier modellen voor het kunstenaarshonorarium:

- Het **compensatiemodel** berust op een vergoeding van de verschillende kostencomponenten: productiekosten, onkosten, dagvergoeding, auteursrechten, honorarium voor expositie en honorarium voor overige werkzaamheden. Alle onkosten worden betaald, maar de vergoeding van de overige componenten hangt af van het beleid van de organisatie.
- Het **budgetmodel** berust op een vast bedrag voor de productiekosten en het honorarium. Onkosten maken soms deel uit van deze lump sum, maar kunnen ook afzonderlijk worden vergoed.
- In het **aankoopmodel** koopt de organisatie één of meer werken aan van de kunstenaar als vergoeding voor haar/zijn werkzaamheden.
- Het **minimaal model** bevat geen honorarium voor de kunstenaar. De kunstenaar werkt gratis en krijgt alleen een vergoeding voor de onkosten.

## **2. Beknopt overzicht eerder onderzoek naar kunstenaarshonorarium**

### B. Bevindingen uit de Nederlandse literatuur\*

\* Voor de geraadpleegde literatuur wordt verwezen naar bijlage B (blz. 87).

# Inkomenspositie beeldende kunstenaars in Nederland niet rooskleurig

De inkomenspositie van beeldende kunstenaars in Nederland is niet rooskleurig:

- Ruim de helft van kunstenaars verdient minder dan € 10.000 per jaar (bij een wettelijk bruto minimumloon van ruim € 18.000).\* Twee derde kan niet leven van zijn kunstenaarschap zonder bijbanen (Lauwaert 2015).
- Inclusief bijbanen verdient 90% van beeldende kunstenaars minder dan het modaal inkomen tegen bijvoorbeeld 60% van de uitvoerende kunstenaars (CBS 2014).
- Toonmomenten en (internationale) erkenning leiden niet tot duurzame financiële zekerheid (APE 2014, Lauwaert 2015, Platform BK 2014).
- Door het lage honorarium bij tentoonstellingen is het zelfs voor redelijk succesvolle Nederlandse kunstenaars buitengewoon lastig om de eindjes aan elkaar te knopen (Lauwaert 2015, Platform BK 2014).
- Kunstenaars zijn in de praktijk vaak zelf een belangrijke subsidiënt van eigen tentoonstellingen via andere banen en niet-beloonde eigen tijd (Lauwaert 2015).

\* Het bruto minimumloon is exclusief werkgeverslasten. Een beeldende kunstenaar moet als zelfstandige een deel van die lasten voor eigen rekening nemen.

# Oorzaken van lage honoraria

De literatuur geeft verschillende verklaringen voor het lage honorarium van beeldend kunstenaars:

- Een standaard of richtlijn voor het (minimum)honorarium ontbreekt in Nederland. Daardoor bestaan sterk uiteenlopende modellen voor de honorering van kunstenaars (APE 2014).
- Teruglopende of ontbrekende vergoedingen in kunstensector zelf (Lauwaert 2015).
- Overheden en fondsen, zoals het Mondriaan Fonds, vragen vaak van organisaties die zij ondersteunen om kunstenaars een redelijk honorarium te geven. In de praktijk werkt dit vaak onvoldoende; kunstenaars moeten in bijbanen geld verdienen , dat zij investeren in hun praktijk en waar ook uitnodigende organisaties baat bij hebben. (Lauwaert 2015).
- Organisaties en kunstenaars zijn nog weinig ingesteld op zakelijke onderhandelingen (Lauwaert 2015, Platform BK 2014).

### 3. Overzicht praktijksituaties

# In totaal hebben we zeven praktijksituaties in kaart gebracht

## Naam deelnemende organisatie

De Appel arts centre, Amsterdam

Frans Hals Museum/De Hallen, Haarlem

Kunsthall KAdE, Amersfoort

Stedelijk Museum, Amsterdam

Stroom, Den Haag

TENT, Rotterdam

Van Abbemuseum, Eindhoven



# Uiteenlopende praktijksituaties

| Museum of presentatie-instelling | Solo of groepstentoonstelling | Presentatie nieuw of bestaand werk | Nederlandse of buitenlandse kunstenaar(s) | Ervaren of minder ervaren kunstenaar(s) |
|----------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|---|---|
| Museum                           | Groep                         | Nieuw en bestaand                  | Buitenlands                               | Ervaren en redelijk ervaren             |
| Presentatie-instelling           | Groep                         | Nieuw en bestaand                  | Buitenlands                               | Ervaren en onervaren                    |
| Museum                           | Solo                          | Nieuw                              | Nederlands                                | Redelijk ervaren                        |
| Presentatie-instelling           | Solo                          | Nieuw                              | Nederlands                                | Ervaren                                 |
| Museum                           | Solo                          | Nieuw en bestaand                  | Buitenlands                               | Ervaren                                 |
| Presentatie-instelling           | Groep                         | Nieuw                              | Buitenlands                               | Ervaren en onervaren                    |
| Presentatie-instelling           | Solo                          | Nieuw en bestaand                  | Nederlands                                | Redelijk ervaren                        |

## 4. Onderzoeksaanpak

# Informatie is verzameld door onderhandelingsgesprekken bij te wonen en organisaties en kunstenaars te interviewen\*

## Vorbereidende vragen naar kunstenaar (s) en organisatie

- Status en ervaring kunstenaar(s)
- Waarde van tentoongesteld werk
- Type tentoonstelling
- Type en grootte organisatie

## Volgen onderhandelingsgesprekken

- Onderhandelingen bijwonen indien mogelijk. Anders vragen om te reflecteren op onderhandelingsproces
- Biedt mogelijkheid om (veranderingen in) onderhandelingspositie te observeren

## Individuele interviews met organisatie en kunstenaar(s)

- We maken gebruik van interview-placemats, die we vooraf naar geïnterviewden sturen (zie volgende dia's)

\* We hebben vooraf aan kunstenaar en organisatie anonimiteit beloofd.

# Gebruikte placemat tijdens interview met kunstenaar(s)

Hoe heeft u het onderhandelingsgesprek ervaren?

Waar bent u tevreden over en wat had u graag anders gezien?

Bent u tevreden over de uitkomsten of niet?

Hoe ervaart u de samenwerking met de organisatie tot nu toe?

Onderhandeling vergelijkbaar met onderhandelingen met andere organisaties?

## Mening over gevoerde onderhandeling

## Samenwerking met organisatie tot nu toe



## Onderhandeling vergelijkbaar met onderhandelingen met andere organisaties?

Wat ging bij deze onderhandeling beter/slechter dan bij onderhandelingen met andere organisaties?

Onderhandeling vergelijkbaar met eerdere onderhandelingen met deze organisatie?  
Wat ging beter/slechter?

## Behoefte aan een handreiking?

Hebt u behoefte aan een handreiking voor de afsluiting van contracten?  
Waarom wel/niet?

Welk type contract heeft uw voorkeur: compensatiemodel, budgetmodel, aankoopmodel of minimaalmodel?

Wat zou er in een handreiking moeten staan volgens u?

# Gebruikte placemat tijdens interview met organisatie

Hoe heeft u het onderhandelingsgesprek ervaren? Waar bent u tevreden over en wat had u graag anders gezien?

Bent u tevreden over de uitkomsten of niet? Past het contract in uw budget?

Wat is de rol/invloed van externe partijen en welke eisen stellen zij?

Hoe ervaart u de samenwerking met de kunstenaar tot nu toe?

## Mening over gevoerde onderhandeling

Onderhandeling vergelijkbaar met onderhandelingen met andere kunstenaars?

## Samenwerking met kunstenaar tot nu toe



## Onderhandeling vergelijkbaar met onderhandelingen met andere kunstenaars?

Wat ging bij deze onderhandeling beter/slechter dan bij onderhandelingen met andere kunstenaars?

Onderhandeling vergelijkbaar met eerdere onderhandelingen met deze kunstenaar?  
Wat ging beter/slechter?

## Behoefte aan een handreiking?

Wat is uw bekendheid met en mening over internationale richtlijnen?

Hebt u behoefte aan een handreiking voor de afsluiting van contracten?  
Waarom wel/niet?

Wat zou er in een handreiking moeten staan volgens u?

Welk type contract heeft uw voorkeur: compensatiemodel, budgetmodel, aankoopmodel of minimaalmodel?

# Analyse praktijksituaties geschiedt op basis van gestileerde versie van structuur-gedrag-prestaties model (Structure Conduct Performance)\*



\* Structure Conduct Performance model is een analysekader dat veel wordt gehanteerd om (markt)processen te beschrijven en te analyseren (Bain 1968).

## 5. Resultaten

Dit hoofdstuk bevat de volgende onderdelen:

- A. Karakterschets van praktijksituaties als geheel
- B. Resultaten per deelvraag
- C. Handreiking

## 5. Resultaten

### A. Karakterschets van praktijksituaties als geheel



# Bij eerste casus onderhandelt kunstenaar voor zichzelf en andere kunstenaar. Hierbij opereert hij alleen zakelijk bij onderhandeling voor werk van andere kunstenaar

## Structuur

- Organisatie hanteert standaardbedrag als honorarium voor het vertonen van bestaand werk.
- Standaardbedrag van € 350 voor hang- en stageld is gebaseerd op Deense model (zie bijlage).
- Organisatie heeft bijdragen gevraagd voor tentoonstelling bij private fondsen.

## Gedrag

- Organisatie en kunstenaar geven aan dat gesprekken soepel verliepen.
- Kunstenaar (ervaren) treedt bij deze tentoonstelling ook op als 'agent' voor andere kunstenaar. Hierbij is zijn aanpak zakelijk: hij stuurt bijv. een offerte voor hang- en stageld en kosten.
- Kunstenaar is bij onderhandelingen voor eigen werk niet zakelijk; hij geeft aan dat hij blij is als hij zijn werk kan tonen.

## Prestaties

- Kunstenaar meldt dat hij blij is dat hij een honorarium krijgt; vaak krijgt hij geen vergoeding voor het tonen van zijn werk.
- Kunstenaar en organisatie geven aan dat samenwerking goed was.

# Bij tweede casus is sprake van miscommunicatie en is honorarium daardoor 'sluitpost'

## Structuur

- Begroting (inclusief honorarium) van tentoonstelling wordt pas gedeeld met kunstenaar wanneer groot deel van tentoonstelling al voorbereid is.
- Honorarium is 'sluitpost'.
- Miscommunicatie tussen organisatie en kunstenaar, doordat binnen organisatie eerst ander persoon aanspreekpunt was.

## Gedrag

- Kunstenaar (ervaren) schrikt wanneer budget genoemd wordt, maar stelt zich coöperatief op.
- Kunstenaar en organisatie zoeken samen naar oplossingen om budgetoverschrijding te verkleinen en tegelijkertijd tentoonstelling niet kleiner te maken.

## Prestaties

- Budgetverdubbeling; organisatie legt geld bij.
- Doordat honorarium 'sluitpost' is, blijft relatief klein bedrag voor honorarium over (ca. 4% van tentoonstellingsbudget). Honorarium is verdubbeld na onderhandeling.
- Kunstenaar geeft aan tevreden te zijn, hoewel tentoonstelling hem niet direct verkopen zal opleveren. Hij is blij dat hij grote solotentoonstelling mag doen: sterke intrinsieke motivatie.

# Bij derde casus zijn zowel organisatie als kunstenaar(s) tevreden over onderhandelingsproces en uitkomsten

## Structuur

- Een kunstenaar treedt op als curator van tentoonstelling.
- Kunstenaar(s) vanaf start betrokken bij vaststellen begroting.
- Honorarium in begin van proces naar kunstenaar(s) gemaild. Expliciete toestemming van kunstenaar gevraagd.
- Bijdragen van zowel publieke als private fondsen.

## Gedrag

- Doordat kunstenaar(s) en organisatie elkaar al langer kenden, bestond er een vertrouwensrelatie
- Kunstenaar (s)en organisatie geven aan dat gesprekken open waren en ze samen zochten naar mogelijkheden binnen het budget.

## Prestaties

- Kunstenaar(s) is (zijn) tevreden met honorarium, maar geven aan het vreemd te vinden dat verschillen tussen landen en sectoren zo groot zijn.\*
- Kunstenaar(s) is (zijn) tevreden over relatie met organisatie: organisatie is open en is bereid om samen risico's te nemen.

\*Kunstenaar geeft aan dat honoraria in de beeldende kunsten veel lager zijn dan honoraria in de podiumkunsten

# Bij vierde casus heeft bijdrage publiek fonds doorstart van tentoonstelling mogelijk gemaakt.

## Structuur

- Organisatie bepaalt begroting en op hoofdlijn een procentuele verdeling over kostencategorieën, waaronder honorarium. Tussen de categorieën is beperkt 'schuiven' mogelijk.
- Bij start alleen globaal projectplan.
- Kunstenaars aanvankelijk geen inzicht in productiebudget.
- Productiebudget en honorarium bij start te laag; daarna doorstart mogelijk na door de kunstenaar aangevraagde bijdrage van publiek fonds.

## Gedrag

- Organisatie vindt dat kunstenaar de vrijheid gebruikt om voortdurend discussies over begroting aan te gaan.
- Kunstenaar is van mening dat organisatie niet duidelijk was. Daardoor moeilijk te zien of bepaalde zaken waren gedekt. Kunstenaar meent dat organisatie aangevraagde bijdrage verschoof naar andere posten.
- Beide partijen spreken van een moeizaam proces.
- Niet of nauwelijks formalisatie van tussentijdse afspraken.

## Prestaties

- Drie weken voor opening konden organisatie en kunstenaar nog niet zeggen of ze overall 'tevreden' waren.
- Na opening expositie geeft organisatie aan 'moeizaam' gevoel te hebben over het proces.
- Bij toekenning bijdrage publiek fonds geldt eis van redelijk honorarium. Daardoor is significante verhoging honorarium mogelijk.

# In vijfde casus werken kunstenaar en organisatie constructief samen voor beste resultaat

## Structuur

- Kunstenaar heeft vanaf de start invloed bij het opstellen en finaliseren van de begroting.
- Veel nieuw werk. Daardoor grijpen inhoud en begroting tijdens de ontwikkelingsperiode voortdurend ‘in elkaar’.
- Bijdragen van een publiek fonds en een privaat fonds.

## Gedrag

- Beide partijen ervaren een teambelang om tot een succesvolle tentoonstelling te komen.
- Onderhandelingsproces is intensief en heeft een hoog ‘we lossen het samen op’ karakter.

## Prestaties

- Kunstenaar is tevreden met het honorarium en de vergoeding voor productietijd en materiaal.
- Organisatie is tevreden over begroting en inhoud van de tentoonstelling en de gehanteerde werkwijze.
- Een tentoonstelling met een aantal nieuwe werken, die de kunstenaar kan exploiteren.

# In zesde casus is sprake van helder proces met positieve uitkomst voor beide partijen

## Structuur

- Organisatie maakt voor deze groepstentoonstelling bij honorarium onderscheid tussen nieuw en bestaand werk. Het honorarium is vanaf de start onafhankelijk van andere kosten.
- Organisatie is vanaf start onderhandelingen transparant naar kunstenaars.
- Geïnterviewde kunstenaar (1 van de 4) en organisatie kennen elkaar.
- Bijdragen van privaat fonds en 'vrienden'.

## Gedrag

- Drie kunstenaars 'gaan mee' met de organisatie voor wat betreft het honorarium en productiekosten. Eventuele wijzigingen worden binnen productiebudget opgelost.
- Eén kunstenaar (niet geïnterviewd) opereert relatief autonoom en huurt bijv. extern personeel in. Dit leidt tot fricties en uitgebreid e-mail verkeer.

## Prestaties

- Kunstenaar ontvangt € 2.000 voor nieuw of € 1.500 voor bestaand werk. Geïnterviewde is tevreden met proces en honorarium.
- De autonoom opererende kunstenaar ontvangt uiteindelijk de fee voor nieuw werk, hoewel het deels bestaand werk betreft.
- Organisatie spreekt over het 'realistisch managen' van het proces met gevoel voor ontwikkeling van nieuw werk.

# In zevende casus aankoopmodel in combinatie met compensatiemodel

## Structuur

- Kunstenaar is bekend met organisatie en doet twee voorstellen voor expositie.
- Kunstenaar ontwikkelt een concept tot nieuw werk; galerie onderhandelt over verkoop van dit werk.
- Tevens een nieuw werk in opdracht met honorarium.
- Geen bijdragen van fondsen.
- Aankoopmodel in combinatie met compensatiemodel.
- 20% van aankoopbedrag fungeert als productiebudget (= normaal korting voor organisatie).

## Gedrag

- Veel mondeling overleg en vervolgens bevestiging per e-mail op gekozen voorstel. Geen uitgeschreven contract.
- Intensieve en constructieve samenwerking met productieafdeling van organisatie
- Kunstenaar overlegt regelmatig met 'zakenpartners'.
- Organisatie heeft ambitie om zich te ontwikkelen tot partner van talentvolle kunstenaars.

## Prestaties

- Kunstenaar ontvangt € 2.000 honorarium en deel opbrengst verkoop nieuw werk.
- Daarnaast realisatie ander nieuw werk.
- Redelijk soepel onderhandelingsproces met belangrijke rol galerie.

## 5. Resultaten

### B. Resultaten per deelvraag\*

\*In het voorgaande onderdeel hebben we een karakterschets gegeven van de praktijksituaties als geheel. In dit hoofdstuk beantwoorden we de 6 deelvragen, waarbij we steeds een beeld schetsen op basis van de 7 bestudeerde praktijksituaties. Door deze aanpak kan overlap bestaan tussen het voorgaande en het voorliggende hoofdstuk.



**Deelvraag 1:**

**Welke afspraken worden gemaakt tussen organisaties en kunstenaars?**

## In eerste casus wordt budgettaire speelruimte van tevoren met kunstenaar besproken

- Budgettaire speelruimte wordt van tevoren met de kunstenaar besproken.
- Begroting bevat naast de geraamde uitgaven een dekkingsplan, waarin ook de geraamde inkomsten uit entreegelden zijn opgenomen.
- Begroting is gedetailleerd en bevat afspraken over onder meer honoraria voor kunstenaars en andere personen die betrokken zijn, materiaal- en productiekosten, reis- en verblijfskosten, transportkosten, educatiekosten, verzekeringen, kosten voor drukwerk/ publiciteitsmateriaal/ advertenties en kosten voor de opening.
- Organisatie hanteert standaardbedrag als honorarium voor het vertonen van bestaand werk. Voor nieuw werk is dit honorarium het minimumbedrag, dat waar mogelijk opgeschaald wordt.

## In tweede casus wordt begroting met kunstenaar gedeeld als deze al halfjaar met voorbereidingen bezig is

- In tweede casus wordt de begroting van de tentoonstelling gedeeld met de kunstenaar, wanneer de kunstenaar al bijna een halfjaar bezig is met de voorbereidingen voor de tentoonstelling.
- De kunstenaar heeft tot kort voor de tentoonstelling geen inzicht in de begroting gekregen.
- In de begroting zijn bedragen opgenomen voor organisatie, transport, inrichting, honoraria, huur materiaal en een honorarium voor de kunstenaar.
- De bedragen voor publieksbegeleiding, PR & marketing, educatie, een catalogus en de opening zijn niet opgenomen in het budget voor de tentoonstelling. Deze kosten worden vergoed vanuit een totaalbudget voor tentoonstellingen.
- Begroting bevat niet de inkomsten (bijv. vanuit externe bijdragen en entreegelden).

*Deelvraag 1: Welke afspraken worden gemaakt tussen organisaties en kunstenaars?*

## In derde casus zijn gedetailleerde afspraken gemaakt met kunstenaar(s)

- Begroting is vanaf de start met kunstenaar(s) gedeeld en besproken.
- Begroting bevat de geraamde uitgaven en een dekkingsplan.
- Begroting is gedetailleerd en bevat afspraken over o.a. honoraria voor kunstenaar(s) en andere betrokken personen, materiaal- en transportkosten, reis- en verblijfskosten, en kosten van toezicht, schoonmaak, verzekeringen, uitnodiging, publiciteitsmateriaal, advertenties, catering tijdens de opening en lezingen.
- Na eerste overleggen wordt voorstel voor honorarium naar kunstenaar(s) gemaild. Kunstenaar(s) stemt (stemmen) in met honorarium.

## In vierde casus blijken afspraken vrijblijvend van aard; begroting wordt op details voortdurend bediscussieerd en aangepast

- In vierde casus worden de initiële wensen en ideeën van beide partijen - terwijl kunstenaar al maanden aan het werk is - vastgelegd in een startbegroting.
- Er worden op hoofdlijn afspraken gemaakt over productie. Over details ontstaat verschil van mening tussen organisatie en kunstenaars.
- Misschien mede omdat het gaat om nieuw werk, zijn er in het productiegedeelte regelmatig veranderingen. De begroting wordt op details eveneens regelmatig bediscussieerd en aangepast.
- De afspraken blijken nogal vrijblijvend van aard.
- De inkomsten zijn niet opgenomen op de begroting.

Citaat kunstenaar (3 weken voor geplande opening tentoonstelling): *"Organisatie wil een boek produceren, maar wil wel dat ik het geld bij elkaar zoek"*

*Deelvraag 1: Welke afspraken worden gemaakt tussen organisaties en kunstenaars?*

## In vijfde casus heeft kunstenaar in verleden met agent gewerkt en worden duidelijke afspraken gemaakt

- Er zijn afspraken gemaakt over het honorarium, productie (voorbereidings- en opbouwtijd), aanschaf materialen, communicatie, onderhoud tijdens de tentoonstelling, verzekering en diverse 'events'.
- Kunstenaar heeft in het verleden met een agent gewerkt, heeft buitenlandse ervaring en opereert zakelijk.
- Afspraken zijn - in conceptvorm - bij de start van het project opgesteld.
- Gedurende de voorbereidingstijd van circa acht maanden krijgt de inhoud van de tentoonstelling steeds meer vorm en worden indien nodig de begrotingsafspraken nader aangescherpt.
- Begroting bevat aan de inkomstenkant wel de toegekende externe bijdragen, maar niet de verwachte inkomsten uit entreegelden.

## In zesde casus is organisatie transparant naar kunstenaar(s) en is het honorarium geormerkt

- Er is vooraf een projectplan met begroting opgesteld.
- De begroting bevat bedragen voor organisatie, productie, marketing en PR, transport, uitbestede werkzaamheden en honoraria.
- De begroting wordt bij de start – via Skype – getoond aan de kunstenaar(s). De afspraken worden geformaliseerd, nadat kunstenaar(s) geruime tijd bezig zijn met de voorbereiding.
- Het honorarium is geormerkt ter bescherming van de kunstenaar(s). De organisatie hanteert voor nieuw werk een vaste fee van € 2.000 en voor bestaand werk een fee van € 1.500.
- De begroting bevat aan de inkomstenkant wel de bijdragen van een privaat fonds en van ‘vrienden’, maar niet de verwachte inkomsten uit entreegelden.

## In zevende casus komt initiatief voor expositie van kunstenaar

- Kunstenaar komt met twee voorstellen voor tentoonstelling.
- Organisatie onderhandelt met galerie over aankoop werk in ontwikkeling.
- Akkoord per telefoon op één van de voorstellen met afspraken over aankoopbedrag, productiebudget en honorarium. Naderhand per e-mail bevestigd.
- 20% van aankoopbedrag toegezegd voor productiebudget.
- Er is nog geen begroting voor de tentoonstelling.

*Deelvraag 1: Welke afspraken worden gemaakt tussen organisaties en kunstenaars?*



**Deelvraag 2:**

**Welke contracten en modellen worden er gehanteerd?**

# Bij twee van de besproken casussen is geen formeel contract

Bij twee van de casussen is van formele contracten geen sprake:

- Bij de ene casus ontbreekt ook een projectplan of uitgewerkt werkplan.
- Bij de andere casus blijkt - wanneer veel voorbereidingen voor de tentoonstelling al gemaakt zijn - dat de organisatie niet goed weet welke plannen de kunstenaar heeft en dat de kunstenaar het budget voor de tentoonstelling nog niet kent.

## Bij vijf casussen wordt een bepaalde vorm van contract gehanteerd

- Bij één van de casussen stuurt de organisatie een opdrachtbrief met de belangrijkste begrotingsafspraken en de bijbehorende verwachtingen t.a.v. kunstenaar. Na akkoord kan kunstenaar de eerste factuur sturen.
- Bij één van de casussen stuurt kunstenaar offerte voor vertonen van bestaand werk van andere kunstenaar. Voor eigen werk hanteert zij/hij geen contracten.
- Bij één van de casussen wordt per e-mail een akkoord gevraagd en gegeven op het door de organisatie voorgestelde honorarium.
- Bij één van de casussen worden de eerder gemaakte mondelinge afspraken contractueel bevestigd, maar kunstenaar is van mening dat het contract vooral vanuit het perspectief van de organisatie wordt opgesteld en daarmee vooral verplichtingen voor de kunstenaar bevat.
- Bij de laatste casus geeft de organisatie akkoord op één van de voorstellen van de kunstenaar.

**Deelvraag 3:**

**Wat is de onderhandelingspositie van de deelnemers?**

## In eerste casus is kunstenaar alleen zakelijk wanneer hij optreedt als 'agent' voor andere kunstenaar

- Kunstenaar is zakelijk in zijn aanpak bij de onderhandelingen voor het vertonen van het werk van een andere kunstenaar, waarbij hij als 'agent' optreedt. Hij stuurt een offerte voor het vertonen van dit werk.
- Kunstenaar is bij onderhandelingen voor vertonen van eigen werk niet zakelijk. Hij is blij dat hij een honorarium krijgt voor het vertonen van zijn werk en onderhandelt hier verder niet over.

*Citaat organisatie: "Kunstenaars hebben over het algemeen een open houding. Ze snappen dat je beperkingen hebt en niet het onderste uit de kan kunt halen"*

*Citaat kunstenaar: "Ik ben slecht in het onderhandelen over budget. Ik ben veel teveel gericht op het werk zelf."*

**Deelvraag 3: Wat is de onderhandelingspositie van de deelnemers?**

## In tweede casus is sprake van miscommunicatie; kunstenaar is bij start onvoldoende betrokken

- Bij de start van de onderhandeling blijkt sprake van miscommunicatie en daardoor andere verwachtingspatronen.
- Organisatie en kunstenaar zoeken samen naar oplossingen om zoveel mogelijk de tentoonstelling te kunnen realiseren die de kunstenaar voor ogen had, ook al blijkt het budget veel lager dan de kunstenaar in eerste instantie voor ogen had.
- Het budget voor de tentoonstelling is door de organisatie bepaald. Op basis van opmerkingen van kunstenaar wordt een aantal wijzigingen doorgevoerd.

Citaat organisatie: "Leerpunt voor de volgende keer om eerder betrokken te zijn bij project"

Citaat kunstenaar: "Ik ben tevreden, wanneer ik de beelden die ik nu heb van de tentoonstelling daadwerkelijk kan realiseren"

*Deelvraag 3: Wat is de onderhandelingspositie van de deelnemers?*

## In derde casus is positie van deelnemers gelijkwaardig

- Bij deze casus is de positie van de deelnemers gelijkwaardig.
- Kunstenaar is vanaf het begin actief betrokken bij de opstelling van de begroting.
- Aan kunstenaar wordt vooraf expliciete toestemming gevraagd over hoogte van honorarium.

Citaat organisatie: "De sfeer was meteen open en eerlijk"

Citaat kunstenaar: "Heel prettige manier van werken. Onderhandelingen waren erg goed"

## In vierde casus bepaalt organisatie tentoonstellingsbudget; verschuiving mogelijk op detailniveau

- In deze casus stelt de organisatie het totale tentoonstellingsbudget vast en bepaalt op hoofdlijnen een procentuele verdeling van de kostencategorieën - honorarium, productie, marketing en publiciteit - waartussen in overleg enigszins kan worden geschoven.
- In de optiek van de organisatie gebruikt de kunstenaar de vrijheid binnen de kostencategorieën om voortdurend de discussie aan te gaan, zonder dat deze er per saldo beter van wordt.
- In de optiek van de kunstenaar moet er goed worden opgelet dat de bijdrage van het publieke fonds wordt gebruikt voor de zaken waarvoor die is verstrekt.

Citaat organisatie:  
*"Langdurige en moeizame  
onderhandeling, weinig efficiënt."*

Citaat kunstenaar:  
*"Toegezegde budgetten zijn  
eigenlijk een sigaar uit eigen doos,  
want bijdrage publiek fonds heb  
ik zelf aangevraagd."*

*Deelvraag 3: Wat is de onderhandelingspositie van de deelnemers?*



## In vijfde casus heeft onderhandelingsproces hoog ‘we lossen het samen wel op’ karakter

- In deze casus beoordelen we de positie van de deelnemers als gelijkwaardig. Beide partijen stellen zich zakelijk op.
- Vanaf de start van de onderhandeling was het te tentoonstellen werk het uitgangspunt en is gezamenlijk een begroting opgesteld.
- Het onderhandelingsproces gedurende de voorbereidingstijd heeft een hoog ‘we lossen het samen wel op’ karakter.

Citaat organisatie:  
*”Professioneel proces van beide kanten. Een team dat samenwerkt om tot inhoud en begroting te komen”*

Citaat kunstenaar:  
*”Onderhandelingen zijn in alle openheid en redelijkheid gegaan, ik heb deze als bovengemiddeld prettig ervaren”*

*Deelvraag 3: Wat is de onderhandelingspositie van de deelnemers?*

## In zesde casus stelt organisatie zich open op vanaf de start, waardoor echt onderhandelen niet ‘nodig’ blijkt

- Startpositie duidelijk voor kunstenaar(s). Het honorarium ligt vast. Daarbij hanteert de organisatie verschillende bedragen voor nieuw werk en bestaand werk.
- Bij overige posten is er ruimte om binnen het productiebudget accenten te verschuiven.

*Citaat organisatie: "Ik werk met duidelijk honorariarichtlijnen, maak onderscheid in nieuw en bestaand werk, en deel deze vooraf met kunstenaar"*

*Citaat kunstenaar: "Een fair honorarium voor nieuw werk, ook al krijg je zeker niet elke uur betaald"*

**Deelvraag 3: Wat is de onderhandelingspositie van de deelnemers?**

## In laatste casus neemt kunstenaar initiatief en stelt zich zakelijk op

- Kunstenaar doet twee voorstellen en stelt zich zakelijk op.
- Gelijkwaardige onderhandelingspositie.
- Project is onderdeel van nieuwe lijn van opdrachtgeverschap jonge talentvolle kunstenaars; samen produceren en afspraken over verkoop en honorarium.

Citaat organisatie: *"Wij zien jonge kunstenaars als partner en willen talentvolle kunstenaars ondersteunen in hun ontwikkeling."*

Citaat kunstenaar: *"Productiebudget is gegeven. Ik ga daar niet overheen."*

**Deelvraag 4:**

**Hoe is de projectbegroting opgebouwd?**

**Wat ontvangt de kunstenaar en hoe verhoudt het honorarium zich tot andere delen van de projectbegroting?**

# Begrotingen van tentoonstellingen zijn beperkt vergelijkbaar

- Begrotingen van tentoonstellingen zijn vaak lastig te vergelijken:
  - Begrotingen vertonen tussen organisaties grote verschillen in de uitgavenposten die zijn opgenomen. Vaak bevat de begroting slechts een (uiteenlopend) deel van de uitgaven, omdat sommige uitgaven via een ander budget lopen; bijvoorbeeld de kosten voor marketing en communicatie die via het budget van de betreffende afdeling lopen.
  - Begrotingen verschillen eveneens sterk in de opgenomen inkomstenposten. Doorgaans bevat de begroting niet alle inkomsten. Inkomsten uit entreegelden worden vaak buiten de begroting gehouden.
  - Slechts één organisatie heeft een begroting waarin alle inkomsten en uitgaven zijn opgenomen.
  - De beperkte vergelijkbaarheid van begrotingen bemoeilijkt het trekken van conclusies over de verhouding tussen enerzijds het kunstenaarsbudget en anderzijds het productiebudget en het tentoonstellingsbudget.

# Hoogte kunstenaarshonorarium loopt uiteen tussen organisaties (dia 1)

|    | Nieuw/<br>bestaand werk                                   | Duur tentoon-<br>stelling | Aantal maanden<br>fulltime<br>voorbereiding<br><i>per kunstenaar</i> | Geraamde<br>inkomsten uit<br>entreegelden<br>tentoonstelling | Hoogte<br>honorarium <i>per<br/>kunstenaar</i>   |
|----|---|---------------------------|--|--|--|
| 1. | Bestaand en nieuw<br>werk van groot<br>aantal kunstenaars | 15 weken                  | N.v.t.   | € 25.000 tot € 50.000  | € 350 per kunstenaar voor<br>bestaand werk (Totaal: 3%<br>van tentoonstellings- en<br>13% van productiebudget) |
| 2. | Bestaand en nieuw<br>werk                                 | 16 weken                  | Meer dan een<br>halfjaar   | € 50.000 tot € 75.000  | € 2.000 (4% van tentoon-<br>stellingsbudget.* Geen<br>productiebudget in<br>begroting opgenomen).              |
| 3. | Nieuw werk  | 10 weken                  | 2,5 maanden  | Tot € 10.000   | € 4.500 (Totaal: 16% van<br>tentoonstellings- en 27%<br>van productiebudget)                                   |
| 4. | Nieuw werk  | 8 weken                   | Meer dan een<br>halfjaar   | € 10.000 tot € 25.000  | Start: € 1.000. Na bijdrage<br>fonds: € 4.000 (6% van<br>tentoonstellings- en 15%<br>van productiebudget)      |

\*Bij deze organisatie zijn kosten voor publieksbegeleiding, PR & marketing, educatie, een catalogus en de opening niet opgenomen in tentoonstellingsbudget

**Deelvraag 4: Hoe is de projectbegroting opgebouwd? Wat ontvangt de kunstenaar en hoe verhoudt het honorarium zich tot andere delen van de projectbegroting?**

# Hoogte kunstenaarshonorarium loopt uiteen tussen organisaties (dia 2)

|    | Nieuw/<br>bestaand werk   | Duur tentoon-<br>stelling | Aantal maanden<br>fulltime<br>voorbereiding<br><i>per kunstenaar</i> | Geraamde<br>inkomsten uit<br>entreegelden<br>tentoonstelling | Hoogte<br>honorarium <i>per</i><br><i>kunstenaar</i>  |
|----|---------------------------|---------------------------|--|--|---|
| 5. | Nieuw en bestaand<br>werk | 12 weken                  | Meer dan een<br>halfjaar   | € 25.000 tot € 50.000  | € 2.000 honorarium en<br>€ 3.000 productie-<br>honorarium (10% van<br>tentoonstellings- en 14%<br>van productiebudget)  |
| 6. | Nieuw en bestaand<br>werk | 17 weken                  | Verschillend per<br>kunstenaar, indicatie<br>circa 4 - 9 maanden.    | Tot € 10.000   | € 2.000 per kunstenaar<br>voor nieuw werk en<br>€ 1.500 per kunstenaar<br>voor bestaand werk<br>(Totaal: 5% van<br>tentoonstellings- en 14%<br>van productiebudget) |
| 7. | Nieuw werk                | 13 weken                  | Meer dan een<br>halfjaar   | Tot € 10.000   | € 2.000 honorarium en<br>aankoop van een werk.<br>Tentoonstellings- en<br>productiebudget nog niet<br>beschikbaar   |

*Deelvraag 4: Hoe is de projectbegroting opgebouwd? Wat ontvangt de kunstenaar en hoe verhoudt het honorarium zich tot andere delen van de projectbegroting?*

# Kunstenaarshonorarium t.o.v. totale projectbegroting: enkele citaten

Citaat organisatie: “In de praktijk is het honorarium de laatste post die wordt vastgesteld”

Citaat kunstenaar: “Het honorarium wordt eigenlijk niet serieus genomen, en daarmee ons beroep niet”

Citaat organisatie: “Dit is een charmant bedrag in de wereld van de beeldende kunst”

Citaat kunstenaar: “Ik voel me gehoord. Echter, zonder werkbeurs van fonds had ik dit project niet voor dit bedrag kunnen doen.”



**Deelvraag 5:**

**Hoe wordt er omgegaan met conflicten en geschillen?**

## In één van casussen wordt budget op detailniveau bediscussieerd, wat leidt tot frictie

- Bij één casus bleek nadat de budgettaire uitgangssituatie - eindelijk - duidelijk was dat aanvullende financiering noodzakelijk was. De kunstenaar heeft via het Mondriaanfonds bijdrage gevraagd. Deze is ook toegekend.
- Gedurende het ontwikkelingstraject zijn er veranderingen in de opzet van en gewenste publiciteit voor de tentoonstelling. Deze worden op detailniveau budgettair bediscussieerd, wat leidt tot vele fricties. Drie weken voor opening is de eindbegroting nog niet rond.

Citaat organisatie:  
*“Heftige discussies en veel mailtjes aan mijn directeur en aan de kunstenaar”*

Citaat kunstenaar:  
*” Het proces was erg stroperig, het slurpt energie”*

## Bij drie van de zeven casussen verliepen de onderhandelingen vrijwel zonder problemen. Bij overige casussen soms onduidelijkheden

- Bij één van de casussen zijn er soms wel verschillende interpretaties van oude - mondelinge - afspraken. Deze worden vervolgens wel opgelost.
- Bij een andere casus is geen sprake van een conflict of geschil, maar wel van veel onduidelijkheid. Dat leidt tot vragen en onzekerheden bij de kunstenaar.
- Bij een andere casus gingen de onderhandelingen met het merendeel van de kunstenaars soepel, maar met één kunstenaar ging het moeizaam.
- Bij drie van de zeven casussen verliepen de onderhandelingen nagenoeg zonder problemen.

## Deelvraag 6:

Wat is de rol en de invloed van externe partijen op de gemaakte afspraken?

## In één van de zeven casussen spelen zowel publieke als private fondsen een rol

In één casus spelen zowel publieke als private fondsen een rol:

- Ten eerste is een werkbeurs van het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie voor de kunstenaar essentieel.
- Ten tweede subsidieert het Mondriaan Fonds aanvullend één van de nieuwe werken en spreekt de verwachting uit dat de organisatie de kunstenaar verder tegemoet komt in het honorarium.
- Ten derde is in deze casus de bijdrage van een privaat fonds van belang.

## In twee van de zeven casussen is de financiële bijdrage van publieke fondsen van groot belang

- In één van deze casussen wordt naast een bijdrage van het Mondriaan Fonds een bijdrage verkregen van het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie. Beide bijdragen zijn ongeveer even groot en bepalen samen circa de helft van de inkomsten van de tentoonstellingsbegroting. Organisatie en kunstenaar geven aan dat aanvraag voor bijdrage bij het Mondriaan Fonds relatief veel tijd kost, vanwege het vele ‘papierwerk’.
- In een andere casus is de door het Mondriaan Fonds toegekende bijdrage – inclusief de randvoorwaarde van een redelijk honorarium voor de kunstenaar – cruciaal voor beide partijen (zie citaten).

Citaat organisatie: *“Het was heel anders gelopen als de subsidie van het Mondriaan Fonds niet was toegekend”*

Citaat kunstenaar: *”Uiteindelijk een mooi honorarium dankzij het Mondriaan Fonds”*

*Deelvraag 6: Wat is de rol en invloed van externe partijen op de gemaakte afspraken?*

## In twee van de zeven casussen spelen alleen private fondsen een belangrijke rol als subsidiërende partij

- In één casus worden de kosten van de tentoonstelling - naast een gemeentelijke subsidie en substantiële eigen inkomsten - gedekt uit externe bijdragen van drie verschillende private fondsen. De bijdragen van de private fondsen vormen samen bijna de helft van de geraamde inkomsten.
- In een andere casus ontvangt de organisatie voor de tentoonstelling zowel een bijdrage van een privaat fonds als een bijdrage van 'vrienden'. Deze bijdragen vormen samen ruim de helft van de geraamde inkomsten.

## In twee casussen spelen bijdragen van fondsen (vrijwel) geen rol

- In een zesde casus heeft de kunstenaar een relatief kleine bijdrage ontvangen van een buitenlandse instantie. Doordat organisatie tot kort voor de tentoonstelling niet heeft opgemerkt dat het budget ontoereikend is, blijkt een aanvraag voor externe bijdragen niet meer mogelijk. Daardoor ontstaat een budgetoverschrijding, die de organisatie uit eigen middelen dekt. Verhoging entreprijzen is geen optie voor de organisatie.
- In de laatste casus zijn er geen bijdragen van fondsen. De rol van externe partijen blijft beperkt tot een galerie, die namens de kunstenaar de onderhandelingen voert over de aankoop van een werk.



# Naast fondsen vormen in een aantal cases andere externe partijen een rol

## Zaak- waarnemer

- In één casus treedt een kunstenaar op als zaakwaarnemer voor een andere kunstenaar. Hij stuurt hierbij een offerte voor hang- en stageld en kosten.
- In een andere casus heeft de kunstenaar in het verleden met een ‘agent’ gewerkt. Deze kunstenaar onderhandelt nu zelf, maar stelt zich bovengemiddeld zakelijk op.

## Galerie

- In één van de casussen ontwikkelt de kunstenaar een concept tot een nieuw werk. Een galerie onderhandelt met de organisatie over de verkoop van dit werk.

## 5. Resultaten praktijksituaties

### C. Handreiking

# Organisaties en kunstenaars geven aan dat zij behoefte hebben aan een handreiking

- Zowel kunstenaars als organisaties geven aan behoefte te hebben aan een handreiking/flexibele richtlijn bij het afsluiten van contracten.
- Organisaties en kunstenaars hebben behoefte aan een standaard/richtlijn voor een minimum met ruimte voor flexibiliteit.
- Een van de organisaties pleit voor landelijke toepassing van het Deense model voor hang- en stageld (zie bijlage B), mits de overheid bijdraagt aan de financiering.
- Veel organisaties en kunstenaars geven aan dat het honorarium geormerkt moet zijn en gescheiden moet blijven van de rest van het tentoonstellingsbudget.
- Organisaties stellen dat voor een verhoging van het honorarium van kunstenaars meer middelen voor organisaties beschikbaar moeten komen; bij krappe budgetten zijn honoraria noodgedwongen laag.

## Organisaties geven aan dat zij behoefte hebben aan een handreiking: enkele citaten

“Het zou prettig zijn als er een handreiking zou zijn. Nu zijn alle organisaties separaat het wiel aan het uitvinden”

“Een flexibele richtlijn zou goed zijn”

“Ik ben groot voorstander van het Deense model. Het is een heldere rekensom op basis van waarde en tijd. De overheid moet hier alleen wel geld voor beschikbaar stellen.”

“Een richtlijn is fijn, maar er moeten wel middelen beschikbaar zijn”

“Behoeftte aan flexibele richtlijn met vaste en maatwerk componenten.”

“Geen dichtgetimmerde contracten, maar wel behoefte aan handreiking.”

## Kunstenaars geven aan dat zij behoefte hebben aan een handreiking: enkele citaten

“Regelgeving moet in verhouding staan tot budget van organisatie”

“Kunstenaar moet beschermd worden met een bodem in het honorarium”

“Subsidie waarbij deel verplicht kunstenaarshonorarium is, werkt”

“Het honorarium moet gescheiden worden van het budget voor een tentoonstelling”

“Mogelijk is oplossing als organisaties 1 FTE extra opvoeren op begroting, die gedurende het jaar volgtijdelijk door verschillende kunstenaars wordt ingevuld”

“Voor honorarium minimumniveau in richtlijn vastleggen”

## 6. Samenvatting en conclusies

# In de praktijk begroting met vooral een combinatie van budget- en compensatiemodel

De onderzochte casussen zijn naar hun aard uniek, maar bij de toepassing en de vormgeving van het kunstenaarshonorarium zien we in de praktijk dat:

- In zes casussen organisaties een hybride model hanteren berustend op een combinatie van een budget- en compensatiemodel.
- In één casus de organisatie een hybride model toepast dat gebaseerd is op een combinatie van aankoop- en compensatiemodel.
- De organisatie veelal een startbegroting opstelt met volgende kenmerken:
  - Het honorarium is een vaste fee en nauwelijks afhankelijk van de tijd die de kunstenaar besteedt of diens reputatie. Alleen verschilt de fee tussen bestaand en nieuw werk. De hoogte van de fee varieert per casus, maar beoordelen wij - in relatie tot de tijdsbesteding - als laag\*.
  - Het verwachte aantal bezoeken en de entreprijs maken op - één uitzondering na - geen deel uit van de geraamde inkomsten, ook niet wanneer specifiek voor de tentoonstelling entree wordt geheven.
  - De verwachte bijdragen van externe partijen worden veelal wel begroot, maar vormen - in afwachting van de toekenning - gedurende het ontwikkelproces een onzekere factor.

\*In de onderzochte casussen is het honorarium in relatie tot de tijdsbesteding in het algemeen onder het wettelijk minimumloon. Dit spoort met de bevindingen van andere Nederlandse onderzoeken (Hoofdstuk 2)

# Grote verschillen in zakelijke professionaliteit zowel tussen organisaties als tussen kunstenaars

- Vanaf start onderhandelen kunstenaar en organisatie nauwelijks over het honorarium. De houding van de kunstenaar in deze is doorgaans tamelijk passief. Daar staat tegenover dat er intensief overleg is over de inhoudelijke componenten.
- Het ontwikkelingsproces en de onderlinge werkwijze kenmerkt zich veelal door ‘gewoon beginnen en doorwerken’ met wederzijds begrip en openheid.
- Mondelinge afspraken worden soms in een laat stadium geformaliseerd, voor zover dat al gebeurt. Na een lange voorbereiding hebben belanghebbenden vaak enkele maanden voor opening nog geen goed beeld van eindbegroting.
- Het aantal conflicten in de door ons onderzochte casussen is beperkt. Desondanks is meer professionalisering - zowel van organisaties als van kunstenaars - naar onze mening wenselijk.
- De onderzochte casussen vertonen grote verschillen in zakelijke professionaliteit, zowel tussen organisaties als tussen kunstenaars.
- De rol van bijdragen van externe partijen aan begroting is vaak essentieel. Daardoor geven organisatie en kunstenaar achteraf veelal aan overall ‘tevreden’ te zijn.



## Er bestaat behoefte aan een handreiking

- Organisaties en kunstenaars hebben behoefte aan een handreiking dan wel een flexibele richtlijn om de huidige diversiteit aan afspraken meer te kunnen stroomlijnen en beter te kunnen verantwoorden.
- Veel genoemde wensen zijn vastlegging van een minimum voor het honorarium en/of een oormerking van het honorarium in de begroting.
- Sommige elementen uit de onderzochte praktijksituaties zouden als goed voorbeeld kunnen dienen voor een handreiking (zie aanbevelingen).
- Een aantal kunstenaars is van mening dat organisaties huidige contracten primair opstellen vanuit hun eigen belang en perspectief ('indekken').
- Enkele belanghebbenden hebben ideeën om het kunstenaarshonorarium structureel beter te verankeren en naar een hoger plan te tillen. In de aanbevelingen beschrijven wij een aantal kansrijke ideeën.

## 7. Aanbevelingen

Dit hoofdstuk bevat de volgende onderdelen:

- A. De verwondering van relatieve buitenstaanders
- B. Aanbevelingen voor kunstenaar, organisatie en sector

## 7. Aanbevelingen

A. De verwondering van relatieve buitenstaanders

## Als relatieve buitenstaanders verwonderen wij ons vooral over onderstaande punten

- Het budget wordt doorgaans niet in beginstadium besproken met beeldende kunstenaar en is soms enkele maanden vóór de start van de tentoonstelling nog niet bekend.
- Voor iedereen lijkt ruimte in het budget, behalve voor de kunstenaar, die soms als sluitpost van het budget fungeert.
- Kunstenaars gaan vooral voor de inhoud en veel minder voor de hoogte van het honorarium.
- Kunstenaars onderhandelen meestal niet zakelijk, maar als ze dit wel doen is het de vraag of organisaties hiermee om kunnen gaan.
- Entreegelden voor tentoonstelling worden vaak niet opgenomen in begroting evenmin als de mogelijkheid van een prijsverhoging bij een niet-sluitende begroting.
- Ondanks roep om meer cultureel ondernemerschap stelt de overheid (vrijwel) geen middelen beschikbaar om een redelijk honorarium mogelijk te maken. Dat wringt bij instellingen die publiek bekostigd worden.

## 7. Aanbevelingen

### B. Aanbevelingen voor kunstenaar, organisatie en sector

## Aanbevelingen voor de kunstenaars

- Stel je zakelijk op en durf echt te onderhandelen. Er blijkt vaak veel meer mogelijk als je je zakelijk opstelt. Werk niet gratis.
- Leer van kunstenaars met (internationale) ervaring op dit vlak en/of zoek externe ondersteuning voor financiële en juridische aspecten. Denk na over je businessmodel.
- Scheid honorarium van tentoonstellingsbudget. Zorg zelf voor een goede interne budgettering, zodat geen overschrijding van productiekosten plaatsvindt ten koste van je honorarium.
- Maak bij de vaststelling van het honorarium onderscheid tussen deelprestaties en deelvergoedingen.
- Maak duidelijke startafspraken en benoem formele momenten om de afspraken gedurende het proces waar nodig aan te passen. Formaliseer de afspraken schriftelijk.
- Bekijk samen met de organisatie vanaf het begin de mogelijkheden voor externe financiering; niet alleen binnen de eigen sector, maar ook daarbuiten.

# Aanbevelingen voor de organisaties

- Start tijdig met de opstelling van de begroting, zodat externe fondsenwerving mogelijk is.
- Betrek de kunstenaar vanaf het begin bij externe fondsenwerving en kijk verder dan alleen de traditionele partijen binnen de beeldende kunsten. Dit vereist een proactieve houding.
- Wees ten opzichte van de kunstenaar vanaf het begin transparant over het honorarium en de tentoonstellingsbegroting.
- Betrek ook de entreegelden bij de tentoonstellingsbegroting. Vaak bestaat er nog ruimte voor prijsmaatregelen (eventueel in combinatie met prijsdifferentiatie voor doelgroepen). Dit geeft aanvullende financiële ruimte.

## Aanbevelingen voor de sector

- Ontwikkel op basis van goede praktijken een handreiking met onder meer de volgende componenten:
  - Het kunstenaarshonorarium geormerkt als afzonderlijke begrotingspost.
  - Een nader vast te stellen bodem in relatie tot de beschikbare middelen, de bestede tijd en de status en reputatie van de kunstenaar.
  - Een aantal van onze aanbevelingen voor kunstenaars en organisaties.
- Denk na over modelcontracten en voeg die eventueel toe aan de handreiking.
- Onderzoek de kosten van de toepassing van een eventuele handreiking voor het kunstenaarshonorarium; bijvoorbeeld door de mogelijkheden en de kosten van de implementatie van het Deense model in Nederland te onderzoeken. Dit vergt een beperkt onderzoek. Overleg daarna met de overheid over de bekostiging van een model voor kunstenaarshonoraria.
- Stel bij de verstrekking van externe bijdragen eisen aan de honoraria, in ieder geval bij alle publieke fondsen.
- Overweeg ten slotte om in de opleidingen meer aandacht te schenken aan de zakelijke kant van het kunstenaarsberoep.



## Bijlagen

De bijlagen bevatten de volgende onderdelen:

- A. Achtergrondinformatie bij introductie
- B. Het Deense model
- C. Geraadpleegde literatuur

# Bijlagen

## A. Leden van de begeleidingscommissie

## Het onderzoek is begeleid door een commissie bestaande uit leden van BKNL

| Naam                 | Organisatie      |
|----------------------|------------------|
| Peter van den Bunder | FNV KIEM         |
| Esther Fabriek       | Museumvereniging |
| Rune Peitersen       | Platform BK      |
| Astrid Schumacher    | De Zaak Nu       |
| Steven van Teeseling | Mondriaanfonds   |

# Bijlagen

## B. Het Deense model

# Denemarken: praktisch model kunstenaarshonoraria

- Er gaan in Nederland steeds meer stemmen op om een regeling te treffen voor de vergoeding van hang- en stageld; dit betreft een regeling voor het betalen van het uitlenen van werk.
- Als basis daarvoor wordt vaak de wettelijke hang- en stageldregeling in het Deense model genoemd. Het heeft de volgende kenmerken (Platform BK, 2014):
  - Organisaties keren het hang- en stageld uit aan individuele kunstenaars of samenwerkingsverband van kunstenaars als betaling voor het uitlenen van werk aan de organisatie. Betaling dient plaats te vinden binnen 14 dagen na afloop van de expositie.
  - Het hang- en stageld is afhankelijk van de cataloguswaarde c.q. de verzekerde waarde (tot een maximum van € 100.000) en de duur van de expositie (tot een maximum van 6 maanden). De vergoeding wordt geheel modelmatig vastgesteld en is nooit minder dan € 335,-.\*
  - Een publiek fonds (Kulturstyrelsen) draagt zorg voor gehele of gedeeltelijke terugbetaling van de uitgekeerde hang- en stagelden aan de organisaties.
- Het Deense model kent naast de wettelijke hang- en stageldregeling een niet-verplichte tentoonstellingsovereenkomst.

\* Het hang- en stageld bedraagt 1% van de waarde maal de duur van de expositie met inachtneming van de hiervoor genoemde grenzen.

# Bijlagen

## C. Geraadpleegde literatuur

## Geraadpleegde literatuur

- APE, 2014, *Kunstenaarshonoraria*, Den Haag: APE (APE-rapport 1268).
- Bain, Joe S., 1968, *Industrial Organization* (2nd ed.), New York, Wiley.
- CBS, 2011, *Kunstenaars in breder perspectief: kunstenaars, kunstopleiding en arbeidsmarkt*, Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS, 2014, *Monitor kunstenaars en afgestudeerden aan creatieve opleidingen*, Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Lauwaert, Maaike, 2015, Beeldende kunstenaars: klem tussen twee banen, in: *Rekto Verso*, nr. 67, juni-juli 2015 ([www.rektoverso.be](http://www.rektoverso.be)).
- Platform BK, 2014, *Reader – Kunstenaarshonoraria* (zie [www.platformbk.nl](http://www.platformbk.nl))
- Platform BK, 2014a, *Reimbursement of expenses for display remuneration*, (zie [www.platformbk.nl](http://www.platformbk.nl)).
- Platform BK, 2014b, *Table for calculating the display remuneration*, (zie [www.platformbk.nl](http://www.platformbk.nl)).