

seriously

- Rondetafel op de ss Rotterdam
- Herstelt Amerika sneller?
- Beleggen in de techsector
- Shoppen met Frederique van der Wal

Guido van Woerkom,
hoofddirecteur ANWB:

**‘Relaties zijn
belangrijker dan
systemen’**

‘Geven is ook een vak’

Het was lang een wat ongemakkelijke verhouding, die tussen de Nederlandse kunstwereld en de vermogende particulier. Kunst was geen zaak van filantropie, zo was na de Tweede Wereldoorlog de overheersende gedachte. Maar nu de overheid zich meer en meer terugtrekt, is de blik van de instellingen gericht op de particuliere gever.

Neem de Rijksakademie in Amsterdam, een internationaal topinstituut voor jonge, professionele kunstenaars.

De Rijksakademie, die tot het jaar 2000 bijna volledig werd gefinancierd door de overheid, ziet zich na de verzelfstandiging genoodzaakt een kwart van het totale budget, ofwel grofweg een miljoen euro, uit de markt te halen. Een deel van dat geld wordt binnengehaald via overeenkomsten met bedrijven, fondsen en buitenlandse overheden, een ander deel moet komen van particulieren.

‘Het komt in feite erop neer dat wij met drie mensen en de directie de helft van onze tijd intensief op jacht zijn naar geld’, zegt Janwillem Schrofer, scheidend directeur van de Rijksakademie. Hij richt zijn blik in het bijzonder op particulieren. ‘Bedrijven’, zo vervolgt hij, ‘zijn tamelijk grillig in hun sponsorbeleid. Als het economisch tij tegenzit, zoals

nu het geval is, trekken ze als eerste gelden voor sponsoring terug. Op de overheid kun je weinig bouwen, het is maar net hoe de pet staat. Het is een relatief koud en afstandelijk contact, in tegenstelling tot particuliere gevers. Hoe moeizaam en traag het soms ook gaat, hun steun is me lief. Ze zijn oprecht betrokken, zowel in financiële als in mentale zin.’ Maar waar vind je ze, vraagt Schrofer zich vrijwel dagelijks af. En hoe kun je de gevers overtuigen juist jouw instituut te steunen?

Gulle gevers

Niet dat het in Nederland ontbreekt aan vermogende particulieren die bereid zijn een deel van hun kapitaal te schenken aan goede doelen. In ons land wordt jaarlijks circa 4,3 miljard euro geschonken en acht procent daarvan gaat naar culturele instellingen. Maar, zoals de Rijksakademie moeite heeft om de particuliere gever te bereiken, heeft de

particulier niet altijd even helder voor ogen aan welke instelling hij zijn goede gaven wil en kan doneren, weet Diana van Maasdijk, die fondsen en particulieren adviseert bij schenkingen. ‘Geven is ook een vak, je moet het serieus nemen en je constant afvragen of het bij je past en of je het echt belangrijk vindt. Er zijn genoeg mensen die hun betrokkenheid bij de samenleving willen uiten door middel van het geven van geld of tijd, maar ze weten de wegen niet. Dat heeft deels te maken met de onervarenheid van instellingen met het werven van geld. Ze zijn nog te veel gewend zich te richten op de overheid en weten niet goed hoe zij particulieren kunnen benaderen en inspireren om te geven.’

De particulier die zich bij haar meldt met de vraag welke instelling hij of zij het beste kan steunen, krijgt eerst een aantal eenvoudige vragen voorgelegd. Zoals: ‘Als u een krant leest, waarover windt u zich dan op?’ Of: ‘Stel u krijgt morgen de leiding over een wereldregering, wat gaat u als eerste veranderen?’ Het zijn vragen die moeten verduidelijken waar iemands passie ligt. Vervolgens vraagt Van Maasdijk aan welke instellingen haar cliënt de afgelopen achttien maanden heeft gedoneerd. ‘Het is opvallend’, zegt ze, ‘hoe weinig verband er vaak zit tussen waaraan ze geven en waar ze passie voor voelen. Iemand die kiest voor de Rijksakademie, moet in de eerste plaats een passie voelen voor kunst en voor het stimuleren van jonge kunstenaars in het bijzonder. Gezien het mondiale karakter van de Rijksakademie, moet het ook iemand zijn met een open blik naar de wereld.’

Voor Janwillem Schrofer heeft ze ook een advies. Filantropie, benadrukt ze, gaat vooral over het effect van je schenking, meer dan over de grootte van je portemonnee. Het is belangrijk potentiële donoren duidelijk te maken welk verschil hun bijdrage kan maken. Van Maasdijk: ‘Bedrijven zijn er heel goed in om hun toegevoegde waarde kort en bondig ►

KUNSTENAARS STEUNEN ELKAAR

Dat de Rijksakademie bij uitstek een plaats van kunstenaars is, komt tot uiting in een uniek, nieuw fonds: het Artists’ Endowment. Hieruit worden kosten van onderzoek en productie vergoed voor alle kunstenaars die in de Rijksakademie werken, nu en in de toekomst. Zo wordt blijvend gewerkt aan het versterken van de Rijksakademie voor de komende generaties kunstenaars. Start van het fonds is een internationale veiling door Sotheby’s in Amsterdam op 1 juni 2010, waar het werk van zo’n 100 kunstenaars wordt geveild. Dit zal een solide basis voor het fonds opleveren. Na de veiling start verkoop via de onlinegallery, waar steeds nieuwe werken beschikbaar komen voor het Endowment Fund. De veilingcatalogus van Sotheby’s komt zowel in print als online.

■ Voor meer informatie: zara.roelse@rijksakademie.nl.



‘Een schenking kan ook uit tijd en inzet bestaan’, v.l.n.r. Diana van Maasdijk, Janwillem Schrofer en Karin Doeksen.

duidelijk te maken: “Van onze tandpasta krijg je een mond die andere mensen willen zoeken.” Culturele instellingen zijn hier minder bedreven in. Die gaan omslachtig in op het belang van kunst voor de samenleving of geven een exposé over de procesmatige kant van hun instelling. Maar als je mensen wilt overtuigen hun geld of energie in jouw instelling te steken, moet je kort en overtuigend duidelijk kunnen maken wat het maatschappelijk rendement is van jouw instelling en wat de particulier daaraan kan bijdragen.’

Persoonlijke band

Belangrijk is ook het ontwikkelen van een persoonlijke band, vult Karin Doeksen aan. Zij is niet alleen als bestuurder nauw betrokken bij de culturele wereld, maar ook uit professioneel oogpunt middels Dux International; een executive search bureau, gespecialiseerd in de non-profitsector. De winst uit het

bedrijf gaat naar haar eigen stichting. ‘Die steunt naast verschillende culturele instellingen, ook goede doelen op het gebied van educatie, mensenrechten en internationale projecten voor sustainability en conservation in bijvoorbeeld Afrika. Het blijft soms niet bij een geldelijke bijdrage, het kan ook tijd en inzet zijn. Ik vind het van belang anderen te motiveren zich ook in te zetten voor goede doelen.’

Bij de afweging naar welk goed doel haar gift gaat, weegt Doeksen een aantal factoren. ‘In de eerste plaats moet je een passie voelen voor het te ondersteunen doel. Vervolgens kijk je naar de professionaliteit van de organisatie en naar wat een gift kan bijdragen. Hier komt het persoonlijke aspect ook weer bij kijken. De volgende vraag is hoelang je de instelling wilt ondersteunen en met hoeveel. In het geval van de Rijksakademie bijvoorbeeld, zou ik eerst een paar kunstenaars willen ontmoeten.

MONDIAAL PLATFORM MADE IN AMSTERDAM



De Rijksakademie is een begrip in de internationale kunstwereld. Niet alleen heeft zij historische collecties en organiseert zij PRIXDEROME.NL – dé Nederlandse staatsprijs voor kunst en architectuur – het is vooral een onderzoeks- en productieplatform voor professioneel toptalent uit alle continenten.

De naam Rijksakademie verwijst naar de klassieke *akademia*, een plek waar filosofen, wetenschappers en kunstenaars elkaar ontmoeten om kennis en ideeën uit te wisselen. Deze verwijzing is vandaag de dag nog steeds actueel. In een goed geoutilleerd en gastvrij huis krijgen streng geselecteerde kunstenaars ruimte voor reflectie, experimentele projecten, discussie en

ontwikkeling van internationale netwerken. Er zijn o.a. tien technische werkplaatsen, bemand door specialisten en met uitgebreide faciliteiten. Advies wordt in de ateliers gegeven door vooraanstaande hedendaagse kunstenaars. In het verleden waren kunstenaars als Jan Toorop, H.P. Berlage, G.H. Breitner, Piet Mondriaan, Constant en Karel Appel verbonden aan de Rijksakademie. Meer recent ook Liza May Post, Germaine Kruijff, Tjebbe Beekman, Berend Strik, Fiona Tan en Marijke van Warmerdam. Particulieren kunnen de Rijksakademie steunen als ‘Friend’ (tot € 1.000 per jaar), ‘Associate’ (van € 1.000 tot € 10.000 per jaar) en als ‘Trustee’ (vanaf € 15.000 per jaar).

- Voor meer informatie www.rijksakademie.nl/trustfonds.
- Contact: susan.gloudemans@rijksakademie.nl.

‘Filantropie gaat meer over het effect van de schenking, dan over de grootte van je portemonnee’

Ik zou willen weten waar ze vandaan komen, wat ze na de academie gaan doen en hoe belangrijk de giften zijn voor hun ontwikkeling.’

Toegangspoort

De deur van de Rijksakademie staat wijd voor haar open, zegt Janwillem Schrofer. En dan wervend: ‘Van een instituut als het onze bestaat geen tweede in de wereld. We geven kunstenaars uit Nederland, Azië, Latijns Amerika, Afrika – alle continenten dus – de kans zich verder te ontwikkelen. We zijn de toegangspoort tot de internationale kunstwereld. Tal van oud-residents zie je terug in belangrijke galeries en op biënnales. En, zeker zo belangrijk, een aantal van hen vervult een belangrijke rol in hun land van herkomst, ze zijn een soort rolmodel geworden voor lokale kunstenaars. Om deze hoge ambities te kunnen blijven realiseren, kunnen we niet meer zonder particuliere gevers.’



Karin Doeksen is eigenaar/directeur van DUX International, een executive search bureau dat zich als enige in Nederland uitsluitend richt op functies binnen de charitatieve en non-profitsector. Voor NGO's, stichtingen, musea, zorginstellingen en andere non-profitbedrijven weet DUX de juiste professionals specifiek voor deze sector aan te trekken.

- Voor meer informatie zie: www.duxinternational.nl.



Diana van Maasdijk is zelfstandig adviseur voor vermogensfondsen en particulieren op gebied van filantropie, zowel in Nederland als in het buitenland. Sinds de oprichting van haar bedrijf Philian, in 2007, heeft zij tientallen organisaties en individuen geholpen hun plannen en visie te verwezenlijken.

- Voor meer informatie zie: www.philianconsulting.com.

Economie als gedragswetenschap

Nu de voornaamste negatieve gevolgen van de subprimecrisis achter de rug lijken, maken economen zich op om nieuwe gedachten over de toekomst te vormen. Daarbij is het overigens niet zo dat ze denken dat de westerse wereld de afgelopen jaren iets uitzonderlijks overkomen is. Financiële crises zijn van alle tijden en het lijkt een illusie om aan te nemen dat men crises kan voorspellen of voorkomen. Het is waarschijnlijk ook min of meer een geluk geweest dat de OECD-landen lang gevrijwaard zijn gebleven van serieuze financiële problemen. De Amerikaanse economen Carmen Reinhart en Kenneth Rogoff laten dat duidelijk zien in hun lezenswaardige boek met de ironische titel *This Time is Different* (Princeton University Press). Reinhart en Rogoff presenteren achthonderd jaar wereldwijd bewijs van nationale overheden die in de problemen komen en tweehonderd jaar bankproblemen. Inderdaad, niks nieuws onder de zon.

Men kan hooguit denken dat deze keer de westerse wereld toch enigszins zelf schuldig is geweest aan het vergroten van de intensiteit van de crisis en de snelle verspreiding ervan. Universiteiten hebben wellicht toekomstige bankiers te zelfzuchtig opgeleid en hun te weinig gewezen op hun ethische verantwoordelijkheid. In de Verenigde Staten noemt men dit de kritiek op de Harvard MBA. Toezichhouders hebben zich wellicht ook te weinig aangehouden van de verantwoordelijkheid om ethisch handelen na te gaan. Men heeft lang gedacht dat als iedereen nu maar het maximale individuele belang nastreeft de samenleving uiteindelijk het beste af is. Dat lijkt niet zo het geval te zijn en het is aannemelijk dat de ooit verguisde Amerikaanse econoom Hyman Minsky (1919-1996) zijn gelijk krijgt: een systeem dat zich stabiel lijkt te ontwikkelen, is inherent instabiel, omdat het ‘verkeerd’ gedrag, zoals gedrag gebaseerd op *overconfidence*, uitlokt.

Economen zullen zich dus voortaan weer meer gaan richten op het begrijpen van het menselijk handelen en dan voornamelijk op de vraag hoe verschillende deelnemers aan een economisch systeem op elkaar reageren. Mensen laten zich leiden door het gedrag van anderen. Het is aannemelijk dat aankoopbeslissingen worden gedreven door de wens om door die aankoop tot een zekere groep te behoren. Tot nu toe is dit aspect, sociale interactie genaamd, onderbelicht gebleven. Dat betekent ook dat het vakgebied economie, dat zich redelijk had losgezongen van andere disciplines als de filosofie en de politologie, weer meer geïntegreerd zal worden met die aanpalende gedragswetenschappen. Studenten economie krijgen straks weer het vak ethiek en logica en ze leren weer meer nadenken over de maatschappelijke en beleidsgevolgen van de economische wetenschap. Toekomstige bankiers

en accountants gaan straks wellicht een officiële eed afleggen. Toezichhouders dienen zich te verdiepen in het menselijk handelen en kunnen niet alleen meer vertrouwen op kale financiële indicatoren. Banken zullen zich weer meer als dienstverleners aan de depositohouders moeten opstellen. De mens en vooral de klant komen weer meer centraal te staan in de financiële dienstverlening.

- Elmer Sterken is hoogleraar Monetaire Economie in Groningen, decaan van de faculteit Economie en Bedrijfskunde en macro-economisch adviseur van Theodoor Gilissen.



‘Studenten economie krijgen straks weer het vak ethiek en logica’