

Kunstenaarshonoraria in de praktijk: samenvatting

Aanleiding en vraagstelling

Door bezuinigingen in de kunstensector neemt het belang van alternatieve vormen van financiering en ondersteuning voor beeldende kunstenaars toe. De overheid verwacht meer cultureel ondernemerschap van kunstenaars, maar tegelijkertijd schieten de bestaande financieringsmodellen tekort. Dit raakt ook aan het honorarium van beeldende kunstenaars, waarvoor een landelijk kader ontbreekt. In opdracht van Beeldende Kunst Nederland (BKNL)¹ heeft APE daarom in 2014 een globale inventarisatie gemaakt van het honorarium van beeldende kunstenaars in Nederland bij tentoonstellingen zonder verkoopdoel.

In vervolg op dat onderzoek heeft BKNL aan Strategies in Regulated Markets (SiRM) en Paul Postma Marketing Consultancy (PPMC) gevraagd om het honorarium van kunstenaars in een aantal uiteenlopende *praktijksituaties* van musea en presentatie-instellingen (= organisaties) te bestuderen.² Doelen van het onderzoek zijn: (1) inzicht bieden in de werking van modellen voor het kunstenaarshonorarium in de praktijk en (2) op basis van goede praktijken een handreiking bieden voor de vormgeving van het kunstenaarshonorarium ter verbetering van de contractpraktijk.

Het praktijkonderzoek

In het praktijkonderzoek hebben wij bij zeven organisaties informatie verzameld door (1) onderhandelingsgesprekken met beeldende kunstenaars over het honorarium bij tentoonstellingen bij te wonen en (2) organisaties en beeldende kunstenaars te interviewen. Vooraf is zowel aan organisaties als aan kunstenaars anonimiteit beloofd. We zijn daarom terughoudend in de presentatie van details. Praktijksituaties zijn geanalyseerd aan de hand van de *structuur* van de onderhandelingen, het *gedrag* van organisaties, kunstenaars en externe partijen, en het *resultaat* van de onderhandelingen.

Conclusies over onderhandelingen over begroting en honorarium

Structuur

Onderhandelingen over het honorarium zijn onlosmakelijk verbonden met de manier waarop de organisatie de begroting vaststelt. Ondanks het unieke karakter van de

¹ 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.

² Het onderzoek is uitgevoerd door Geraline Boonzaaijer (SiRM), Richard Geukema (PPMC) en René Goudriaan (SiRM).

onderzochte praktijksituaties zien we dat organisaties voor het kunstenaarshonorarium in zes van de zeven casussen een model hanteren dat berust op een vergoeding van de verschillende kostencomponenten (inclusief honorarium) in combinatie met een gegeven budget. In één van de casussen combineert de organisatie de aankoop van een werk met een vergoeding voor de kosten. Het honorarium is doorgaans een vast bedrag en is nauwelijks afhankelijk van de tijd die de kunstenaar besteedt of diens reputatie. Het honorarium verschilt vaak alleen tussen bestaand en nieuw werk. Het honorarium blijkt vaak sterk afhankelijk van de bijdragen van externe partijen. Deze worden veelal wel begroot, maar vormen - in afwachting van de toekenning - gedurende het ontwikkelproces een onzekere factor.

Gedrag

Kunstenaars en organisaties onderhandelen vanaf de start nauwelijks over het honorarium. Kunstenaars zijn op dit punt vrij passief en richten zich vooral op de inhoudelijke componenten. Mondelinge afspraken worden vaak in een laat stadium geformaliseerd. Het budget wordt doorgaans niet bij de start van het project besproken met de kunstenaar. Bovendien is het budget vaak enkele maanden vóór de start van de tentoonstelling nog niet bekend. Bij (te) krappe budgetten fungeert het honorarium van de kunstenaar daardoor vaak als sluitpost. Opvallend is dat de meeste organisaties de extra ruimte die nog vaak in de entreegelden zit niet benutten om (te) krappe budgetten aan te vullen.

Resultaat

In de onderzochte casussen is het honorarium in relatie tot de tijdsbesteding in het algemeen onder het wettelijk minimumloon. Dit resultaat spoort met de bevindingen van andere Nederlandse onderzoeken naar het kunstenaarshonorarium.

Ondanks het informele karakter van de onderhandelingen blijft het aantal conflicten relatief beperkt (één van de zeven casussen). Dit komt ten eerste doordat kunstenaars en organisaties het belang van de tentoonstelling voorop stellen en ten tweede door de bijdragen van private en publieke fondsen aan de begroting, die enige financiële ruimte bieden voor het honorarium.

Aanbevelingen

De onderzochte casussen vertonen grote verschillen in zakelijke professionaliteit, zowel tussen organisaties als tussen kunstenaars. Doorgaans is die voor verbetering vatbaar. Kunstenaars en organisaties geven aan behoefte te hebben aan een standaard/ richtlijn voor een minimum honorarium met ruimte voor flexibiliteit.

Aanbevelingen voor de kunstenaars

- Stel je zakelijk op en durf echt te onderhandelen. Zoek waar nodig externe ondersteuning voor de financiële en juridische aspecten.
- Scheid het honorarium van het tentoonstellingsbudget en zorg zelf voor een goede interne budgettering, zodat geen overschrijding van productiekosten plaatsvindt ten koste van het honorarium.
- 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 de traditionele partijen.
- Wees ten opzichte van de kunstenaar vanaf het begin transparant over het honorarium en de tentoonstellingsbegroting.
- Betrek ook de entreegelden bij de tentoonstellingsbegroting. Dit biedt mogelijk 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 wat de kosten zijn van de toepassing van een eventuele handreiking voor het kunstenaarshonorarium. Overleg vervolgens met de overheid over de bekostiging van een model voor de 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.