

LEVE
HET
GEVEN

VERVOLGRECEPT 3 VOOR MAKERS OM DE GEEFRELATIE MET DONATEURS TE VERSTEVIGEN

EDITIE: EN DAN NU, DOEN!

EEN GOED VERVOLGRECEPT STAAT OF VALT MET EEN DUET VAN SMAAKMAKERS ÉN MEEDENKERS DIE FRISSE TOETSEN EN EEN VLEUGJE PIT TOEVOEGEN. ALLEEN SAMEN KUNNEN WE HET BASISRECEPT VERDER LADEN MET CONCRETE ACTIEPUNTEN EN SUGGESTIES. DIT IS HET DERDE VERVOLGRECEPT VOOR CREATIEVE MAKERS, DIE ZICH ZO VOL VERTROUWEN TEGOOD KUNNEN DOEN AAN GEEFRELATIES.

Met het 'Basisrecept voor makers om geefrelaties met donateurs te verstevigen' hebben we in december 2020 een consistente basis gelegd om een vervolg te breien aan Leve het Geven. In drie Vervolgrecepten bundelen we de oogst van drie werksessies, waar Smaakmakers en Meedenkers geefrelaties verder onder de loop nemen.

In dit derde Vervolgrecept is het tijd om aan de slag te gaan. Uit het onderzoek en de twee vorige sessies kwamen twee ideeën naar boven die de interesse van de groep wekten en die ondertussen

ook levensvatbaar bleken. Voordekunst en een clubje van vier Smaakmakers zetten de schouders onder respectievelijk Salon Leve het Geven en LIEFHEDBERS (Geefkring). Hun twee prikkelende pitches bleken aanleiding genoeg voor nieuwe vragen en ideeën. Borden vol input voor de volgende stap!

AAN DE BASIS: EEN STEVIGE FOND

DE RODE DRAAD DOOR VORIGE RECEPTEN

In de eerste twee Vervolgrecepten verzamelden onze tafelgenoten ingrediënten voor nieuwe manieren van geven en voor meer duurzame verbindingen met donateurs. Leg je die twee naast elkaar, dan volgt de rode draad dezelfde weg:

- » *Trots durven te zijn op jezelf en je werk, je bewust zijn van je cultureel kapitaal;*
- » *Gebalanceerd tweerichtingsverkeer waar de behoeftes van makers en van donateurs even belangrijk zijn;*
- » *Weloverwogen tegenprestaties en verwachttingsmanagement tussen makers en donateurs;*
- » *Het bundelen van krachten met gelijkgestemde makers in een community.*

HET ONDERZOEK VAN JELLE DE VRIES

Jelle zet het onderzoeksluik van Leve het Geven voort en focust zich daarbij op de verwachtingen van makers voor geefkringen in Nederland. De eerste bevindingen van zijn onderzoek geven aanzet tot twee vervolgvragen:

- » **Hoe zorg je ervoor dat een geefrelatie niet alleen om geld draait?** Een grote groep makers wil liever niet in een verkapte werkrelatie belanden, een ander deel ziet wel heil in een basisinkomen.
- » **Volstaat cultureel kapitaal als tegenprestatie?** Makers zijn zich enerzijds bewust van het cultureel kapitaal dat zij bieden en hoe waardevol dat is voor donateurs. Anderzijds leeft de twijfel of dat wel volstaat als tegenprestatie.

De vorige recepten én het onderzoek van masterstudent Jelle de Vries zorgen eerst voor extra fond (= achtergrond, bodem, basisbouillon voor sauzen).

TWEE NIEUWE CONCRETE IDEEËN: LIEFHEBBERS & SALON LEVE HET GEVEN

Twee concrete ideeën die bovenstaande inzichten naadloos verbinden zijn: LIEFHEBBERS (Geefkring) en Salon Leve het Geven. Hoog tijd om die twee samen te verkennen en ze concreet in te vullen met daadkracht.

**Kristel Casander,
voordekunst: “En
dan nu, doen!”**

Salon Leve het Geven is een event waar makers en (potentiële) donateurs elkaar voor het eerst ontmoeten, met als belangrijkste doel nieuwe geefrelaties aangaan. Voor makers een mooie kans om donateurs te werven buiten hun netwerk. Voor donateurs een unieke gelegenheid om aan de wieg te staan van bijzondere projecten.

IT'S ALL IN THE NAME

- » Het woord ‘kunstliefhebber’ brengt minder verplichting met zich mee, maar kan te vrijblijvend zijn. Alle aanwezigen zijn liefhebbers, maar hun rol als donateur is van belang.
- » In het kader van goed verwachtingsmanagement is het belangrijk dat je donateurs als donateurs benoemt, of dat je het doel expliciet maakt in de uitnodiging. Ongeacht de grootte van de gift.
- » Waak erover dat het ook gemoedelijk mag zijn. De transactie staat centraal, maar hoeft de sfeer niet te bepalen.
- » ‘De Salon’ als titel heeft in sommige disciplines iets elitairs. Werk met een titel die disciplinebreed werkt om de drempel te verlagen, maar die nog steeds voor een exclusief tintje zorgt.

ANDERE MENSEN, ANDERE NODEN

- » Verschillende donateurs hebben verschillende verwachtingen: de een wil liever geld geven, de ander heeft meer interesse in materiële hulp of cocreatie.
- » Verschillende makers hebben verschillende verwachtingen: beginnende makers zijn vaak op zoek naar contacten, makers met grotere projecten naar donaties.
- » Laat ruimte voor kruisbestuiving: donateurs van een maker in een bepaalde discipline kunnen ook interesse tonen in eenzelfde soort maker.

DIGITAAL VS. FYSIEK

- » Veel mensen zijn digitaal moe. Afwisselen tussen elkaar 2x fysiek en 2x digitaal treffen is een mooi compromis.
- » Online breakout-sessies zijn wel laagdrempelig en duidelijk afgebakend, maar je zit vast. Als iemand tussendoor wil joinen, val je bijvoorbeeld middenin een gesprek.
- » Wanneer je makers en donateurs verspreid door het hele land wil bereiken, zijn online bijeenkomsten toegankelijker.

MATCHMAKING & WINGMEN

- » voordekunst kan de rol van curator aannemen en een voorselectie van donateurs maken, zodat op voorhand duidelijk is wie komt en wat ze verwachten.
- » Werk met een duidelijke omkadering; bijvoorbeeld een thema of discipline. Dan ligt de focus minder op bepaalde makers, meer op een gedeelde interesse. Dat schept een sterkere band en maakt de bijeenkomst minder transactioneel.
- » Stel een of meerdere Wingmen aan: iemand die goed op de hoogte is van alle aanwezige profielen kan makers of donateurs makkelijk introduceren bij de juiste gesprekspartners.

DE FOLLOW-UP

- » Begin met een offline event waar donateurs zich kunnen ‘inschrijven’ voor een maker en zet de kennismaking nadien gericht online verder.
- » Of je een langdurige relatie kan aangaan, hangt ook af van je werk en discipline. Het ene werk kan je opdelen, het andere niet. Maak vooraf de afweging wat zinvol is voor jouw praktijk.

Smaakmaker : “Ook donateurs kunnen het spannend vinden om zomaar op iemand af te stappen.”

HOOFDINGREDIËNTEN VOOR: LIEFHEBBERS (GEEFKRING)

GEBALANCEERD TWEERICHTINGSVERKEER

- » De tegenprestatie hoeft niet materieel te zijn. De exclusieve inkijk in de ontwikkeling van een maker is waardevol. Of bied een tegenprestatie die van waarde is voor het leven van de donateur, zoals een workshop, cursus of zelfs cocreatie.
- » Maak de afweging of je een gezamenlijke tegenprestatie biedt of dat laat rouleren tussen de makers of disciplines.
- » De tegenprestatie is sterk afhankelijk van waar makers zich zelf goed bij voelen. Houd rekening met ieder lid van de groep.

Sascha van Loenen, smaakmaker :
“We bieden een unieke community van gelijkgestemden, die samen hun passie willen delen. Dat zorgt voor een heel positieve vibe.”

VERWACHTINGSMANAGEMENT

- » Maak de afweging of je een onderscheid maakt tussen donateurs op basis van hun donatie. Krijg je meer als je meer geeft?
- » Bepaal de waarde van de financiële bijdrage: dient die voor dagelijks brood en verf, of is die bedoeld voor experiment en de ontwikkeling? Communiceer dit naar de donateurs.
- » Baken in het begin duidelijk af wat een donateur ervoor terugkrijgt, zodat je niet plots in een verkapte werkrelatie belandt: “Ik geef jou 1000 euro, maar dan wil ik een liedje.”

Meedenker: “Ben je als gever de hoeder van groei, of support je de financiële nood? Die vraag is belangrijk voor je positionering.”

HET DNA: JIJ EERST, DAN DE GROEP

- » Ga als maker eerst te rade bij jezelf over je drijfveren en focus, ga dan als groep op zoek naar jullie gemene deler. Zo waarborg je de eigenheid van iedere maker én positioneer je jezelf duidelijk als groep.
- » Geef als altijd je eigen grenzen aan in de groep. Jij bent de enige die ze kan bewaken.

LIEFHEBBERS is een gloednieuwe kunstkring, een nieuwe manier van geven aan cultuur. Kunstliefhebbers geven aan een verenigde groep kunstenaars uit verschillende disciplines. In ruil krijgen ze een unieke inkijk in de creatieve keuken van de makers en eventueel een (materiële) tegenprestatie, op regelmatige basis.

Kristel Casander, voordekunst:
“Leve het Geven loopt een beetje uit de hand. Maar dan in de goede zin van het woord. We gaan door!”

FAN VAN DE GEEFKRING

- » De Geefkring vult een gat dat een platform als Patreon slaat: Patreon is niet persoonlijk. In de Geefkring voel je je verbonden met andere makers en je donateurs en ben je onderdeel van een community.
- » Bij de Geefkring weten donateurs exact wat met hun geld gebeurt en kunnen ze de ontwikkeling van makers mee volgen. Dat is niet het geval wanneer ze aan fondsen doneren.

COLOFON

Basis voor dit derde Vervolgrecept vormen de belangrijkste uitkomsten van de derde en laatste werksessie van het vervolgtraject Leve het Geven; een onderzoek naar particulier geven aan individuele makers dat voordekunst en Cinecrowd uitvoeren in opdracht van Platform ACCT. De derde werksessie vond online plaats op 23/9/2021 en stond in het teken van het doorontwikkelen van concrete ideeën. Cq 30 Smaakmakers en meedenkers verzamelden inzichten en suggesties. Dit Vervolgrecept bundelt de input die werd verzameld. Het Vervolgrecept pretendeert geenszins volledig te zijn. Het is aan makers zelf om de ingrediënten verder op smaak te brengen en door te vertalen naar eigen praktijk.

Creative consultancy Cornelis Serveert begeleidde de werksessie en zette dit Vervolgrecept op papier. Houd Levehetgeven.nl in de gaten om ontwikkelingen te volgen en als meedenker betrokken te blijven.

Documentdatum: 5 oktober 2021

voordekunst

CREATIVE CONSULTANCY
CORNELIS
SERVEERT

cinecrowd
start je eigen filmavontuur

platform
acct

 **PRINS BERNHARD**
CULTUURFONDS