

LEVE
HET
GEVEN

WERKSESSIE POPMUZIEK EN MECENAAT: IN GESPREK MET DE SECTOR!

“Het breekt mijn hart dat de regering de cultuursector systematisch de kop indrukt. Maar het doet bijna nog meer pijn dat het publiek niet opkomt voor ons”.

In de Volkskrant van 3 augustus 2021 maakt muzikant Jett Rebel duidelijk dat steun van de overheid onmisbaar is, maar steun van muzikliefhebbers nog meer. De band tussen fans en makers is in de popmuziek van oudsher sterk. Maar, zijn muzikliefhebbers bereid hun favoriete bands en muzikanten ook rechtstreeks financieel te ondersteunen? In september 2021 verscheen de publicatie ‘Boekman Extra #26: Popmuziek en mecenaat’, gewijd aan de vraag hoe het publiek zou kunnen ‘opkomen’ voor de popmuziek.

Hoogleraar Mecenaatstudies Helleke van den Braber over mecenaat in de popmuziek:

“Klassieke musici, theatermakers, schrijvers: zij worden al eeuwenlang – en tot op de dag van vandaag – 1 op 1 én collectief door hun bewonderaars gesteund. Mecenaat bestaat voor hen naast de steun die ze van de overheid krijgen, en naast wat ze aan inkomsten uit de markt kunnen halen. Mecenaat als ‘derde weg’ dus. Onze vraag is: kan zoiets ook tot bloei komen in de popmuziek?”

Op 12 oktober 2021 verdiepten de schrijvers van de publicatie zich samen met makers en verschillende partijen uit de sector (onder meer POPnl, Popcoalitie, verschillende poppodia, Fonds 21, het Ministerie van OCW) in de kansen, uitdagingen en knelpunten van mecenaat in de popmuziek. Een goede stap richting zowel meer zichtbaarheid van het belang van mecenaat als het in gang zetten van een mentaliteitsverandering in de sector. In deze terugkoppeling lees je de belangrijkste inzichten van de bijeenkomst.

MECENAAT IN DE POPMUZIEK

Hoogleraar Mecenaatstudies Helleke van den Braber onderstreepte samen met muzikant en cultuurwetenschapper Rocco Hueting aan het begin van de bijeenkomst het belang van mecenaat in de popmuziek in relatie tot het belang van 'de markt' en 'de overheid': mecenaat als 'derde weg'. Hiervoor ruimden ze eerst vier misverstanden over mecenaat uit de weg:

1.

"Mecenaat gaat over rijke mensen die de 'hoge' kunsten ondersteunen." - In de pop zijn het juist vaak groepen fans die met meer of minder geld hun favoriete muzikanten vooruit helpen.

2.

"Mecenaat draait alleen maar om geld." - Support komt óók in niet-tastbare vorm, bijvoorbeeld in de vorm van erkenning, draagvlak, toegang tot netwerk, hulp in de vorm van werkruimte of werktijd, of in de vorm van co-creatie.

3.

"Bij mecenaat geeft de gever, en ontvangt de band." - Anders dan bij reguliere verdienmodellen is de verhouding tussen gever en ontvanger niet transactioneel, maar gericht op gebalanceerde uitwisseling en ruil. Dit betekent dat het belangrijk is dat popmakers nadenken over de tegengiften die ze hun privé-ondersteuners te bieden hebben.

4.

"Mecenaat is louter voorbehouden aan de gevestigde kunsten." - Ook in de pop lijken alle seinen op groen te staan voor bloeiende geefrelaties.

Wat is er dan nodig voor geslaagd mecenaat?

- » Een maker die - impliciet of expliciet - laat weten dat deze support kan gebruiken.
- » Bewonderaars die zich intens met makers identificeren, loyaal zijn en zich 'eigenaar' voelen van hun makerschap of oeuvre.
- » Momenten van contact en uitwisseling – hetzij fysiek, hetzij online.
- » Bereidheid om vraagschaamte en geefgêne te overwinnen. Als je om hulp vraagt, doe je dat vanuit een behoefte aan meer draagvlak voor je werk en grotere autonomie. Tegelijk roept het schaamte op: wat als ik m'n onafhankelijkheid verlies, teveel een bedelaar lijk, of te weinig terug kan geven aan al die genereuze en loyale fans? Hoe met opgeheven hoofd te vragen, hoe onbezwaard te geven?

VOORBEELD VAN MECENAAT: CHARLOTTE WESSELS OP PATREON

Muzikant Charlotte Wessels (bekend van metalband Delain) heeft meer dan 1000 structurele gevers op Patreon. Daarmee leeft zij niet ván haar fans, maar vooral vóór haar fans. Benieuwd hoe zij dit heeft opgebouwd en haar makerschap hiermee vorm geeft? Rocco Hueting interviewt Charlotte Wessels:

Rocco: Voelt je Patreon avontuur als een voortzetting en verdieping van het contact dat je reeds had met je publiek?

Charlotte: Voor mij was het onderhouden van de relatie met mijn publiek iets wat heel natuurlijk is gegroeid en waar ik me op mijn gemak bij voelde. De eerste tien jaar van onze carrière heb ik bijvoorbeeld na shows altijd nog twee uur in de zaal gestaan om handjes te schudden en te kletsen met het publiek. Ik heb altijd zoiets gehad van; als ik die verbinding toch al zo voel vanuit mezelf, let's make it official!

Rocco: Kun je iets vertellen over hoe je je Patreon hebt ingericht? Zie je jouw publiek als opdrachtgever?

Charlotte: Ik probeer mijn Patreons zo goed mogelijk het gevoel te geven dat ze onderdeel van mijn kunstenpraktijk zijn. Ik wil ze bewust meer bieden dan bijvoorbeeld alleen een leuke backstage foto of zoiets dergelijks. Zo heb ik mijn Patreons beloofd dat zij altijd de eerste zullen zijn die mijn nieuwe muziek te horen krijgen. Zo probeer ik ze echt iets te geven waar ik daadwerkelijk een maand op heb zitten zwoegen en dat wat voor mijn gevoel waardevol is. Daarbij voelt de directe relatie die ik heb met mijn Patreons heel echt. Ik krijg constant feedback - het wordt ook gezegd als ze het wat minder vinden. Maar als ze daarna wel weer iets heel tof vinden, betekent dat zoveel meer op de een of andere manier. Een aantal mensen vertelde me ook dat ze helemaal niet wilde bepalen wat ik moest doen. Dat ik gewoon mijn eigen gang ga is nou juist wat ze zo leuk vinden.

Rocco: Merk je bij jezelf iets van vraagschaamte? En iets van geefgêne bij je publiek?

Charlotte: Ik heb een keer een nogal persoonlijk nummer geschreven voor mijn Patreon. Toen bleken mijn Patreons buiten mijn weten om een videoclip voor dit nummer te hebben gemaakt en ook een lieve video waarin ze me allemaal bedankte voor het afgelopen jaar. Toen had ik zoiets van; waarom bedanken jullie mij? Jullie zijn toch degenen die mij ondersteunen?! Dat raakte me echt heel erg. Wat helpt is dat mijn eigen Patreon zo is ingericht dat je maandelijks voor een klein bedrag al mee kan doen. Maar ik heb ook de mogelijkheid geboden om maandelijks een hoog bedrag bij te dragen. Mensen vertelde me dat ze hun concert-budget voor 2020 toch niet op konden maken en dat ze dit dan op deze manier toch bij mij terecht wilde laten komen. Ze waren oprecht blij dat ze zo konden bijdragen aan het voortbestaan van hun favoriete artiest.

DE UITDAGERS

Naar aanleiding van de publicatie 'Boekman Extra #26' zijn tijdens de bijeenkomst drie artikelen met bijbehorende uitdagingen voor de sector uitgelicht. In online break out rooms zijn deze verder in kaart gebracht en besproken. Bij elke uitdaging zetten we de besproken kansen en uitdagingen uiteen.

Uitdaging #1

Door André Nuchelmans - De rol van de overheid

"Popmuziek, geld en de overheid: ze verhouden zich moeizaam tot elkaar. Hoewel popmuziek inmiddels pakweg zeventig jaar bestaat, ontbeert de sector nog steeds een adequate ondersteuning door de overheid. Hij redt zich weliswaar redelijk zonder veel overheidsbemoeienis, maar het is zeker voor de aanwas van talent van belang dat de overheid financieel haar steentje bijdraagt. Dat zal de ondersteuning door particulieren alleen maar ten goede komen." - André Nuchelmans in Boekman Extra #26

Is er een rol voor de overheid weggelegd bij het bevorderen van mecenaat in de popmuziek? Wat zou die rol moeten zijn en hoe is de overheid hiertoe te bewegen?

Kansen:

- » De overheid zou geefcultuur kunnen **stimuleren** en daarmee **laagdrempeliger** kunnen maken.
- » Een **matchingsfonds** waar de overheid aanvult op een donatie zou een mooie regeling zijn.
- » Mecenaat lijkt vooral belangrijk tijdens **twee momenten** in de carrière van popmakers: aan het begin (voor groei en experiment zonder daarvoor volledig op de markt te hoeven leunen) en aan het einde (oudere makers die niet meer zo productief zijn, maar wel een heel oeuvre en fanbase hebben opgebouwd). De overheid (en de publieke fondsen) zou hier op in kunnen spelen.

Uitdagingen:

- » De sector zal eerst zelf een bereidheid om te investeren in geefrelaties moeten opbouwen en uitstralen, waarna de overheid kan aanhaken en dit verder kan stimuleren
- » Er lijkt een gebrek aan kennis binnen de overheid (en bij kamerleden) over de financiële situatie van makers in de sector: het is geen commerciële sector waar bakken met geld worden verdiend - zelfs niet voor bands en muzikanten die het in de ogen van publiek en beleidsmakers 'gemaakt hebben'.

Uitdaging #2

Door Yosha Wijngaarden en Ellen Loots - Verdienvermogen en veerkracht

“Geven, ‘matchen’ en ondernemerschap in de Nederlandse popsector. Crowdfunding en matchfunding zijn goede manieren om de popmuziek te ondersteunen. Gevers kunnen betrokken worden bij het maakproces of het wel en wee van de artiest. Maar wat betekent dit voor de muzikanten? Komt bijvoorbeeld hun autonomie in het geding?” - Yosha Wijngaarden en Ellen Loots in Boekman Extra #26

Hoe vergroten we het verdienenvermogen en de veerkracht van de popmuzieksector? Welke nieuwe wegen staan daarbij voor makers open, en zijn zij bereid die w’egen ook in te slaan?

Kansen:

- » Een mentaliteitsverandering in de sector, ook bij makers zelf: pas wanneer makers en de sector de **waarde** van popmuziek en popmakerschap beter en **consequenter leren uitdragen**, zal de geefvraag makkelijker worden.
- » Makers kunnen zich meer **verenigen en verbinden** met elkaar: vraag niet alleen naar het nieuwste pedaal, maar ook naar zaken als financiën of het onderhouden van je fanbase.
- » **Opleidingen** kunnen een grote bijdrage leveren aan ondernemerschap (zowel op vlak van particulier geven als ook de subsidiewereld); dat gebeurt nog steeds niet of te weinig.
- » **Organisaties** die betrokken zijn bij makers kunnen als aanjager optreden in de informatievoorziening over mecenaat - bijvoorbeeld bij talentontwikkelingsprojecten.
- » ‘Wat **verwachten** popliefhebbers die aan bands en muzikanten geven eigenlijk terug voor hun steun? Daar weten we nog te weinig van”.
- » Een **aanspreekpunt** voor geven en vragen (in de popmuziek) zichtbaar maken - zoals een kennispunt of een loket waar makers terecht kunnen voor expertise en advies.

Uitdagingen:

- » Het zijn vooral managers, en niet makers, die zowel de taal van de sector als van het beleid begrijpen: hoe maak je dit **laagdrempeliger**?
- » Toch zijn er ook veel regelingen van private fondsen waar te weinig gebruik van wordt gemaakt: hoe informeer en communiceer je de **financieringsmogelijkheden** beter aan makers?
- » De **investering** (tijd en energie) in een geefrelatie is niet voor iedere maker even makkelijk weggelegd. Hoe houd je daar oog voor?

Uitdaging #3

Door Atze de Vrieze - Trouwe achterban aanspreken

“Juist doordat de popsector zo goed zijn eigen broek op kan houden, blijkt hij kwetsbaar in tijden van crises. Misschien zouden bands, poppodia en festivals structureel hun trouwe achterban moeten aanspreken, bijvoorbeeld door unieke content te maken” - Atze de Vrieze in in Boekman Extra #26

Hoe kunnen popmuzikanten hun trouwe achterban over de streep trekken om geld en andere vormen van steun te geven? En hoe kunnen we die achterban bewegen om niet alleen een projectgerichte maar ook een structurele bijdrage te leveren?

Uitdagingen:

- » Makers denken nog vaak te afhankelijk te worden van hun gevers. Hoe kan je laten inzien dat het je juist **onafhankelijker** kan maken - bijvoorbeeld van de eisen van je platenmaatschappij of je boeker?
- » De aanname van het publiek dat **grote acts geen steun** (meer) nodig hebben, houd de vraaggen in stand.
- » Veel schroom is gebaseerd op **aannames** over geven en vragen: hoe faciliteer je communicatie tussen maker en gever hierover?

Kansen:

- » **Schroom weghalen** bij makers voor het stellen van de geefvraag door te laten zien dat ze méér kunnen vragen dan geld alleen, en dat ze hun gevers bijzondere tegengiften te bieden hebben.
- » Het is voor een donateur juist interessant om makers **vòòr hun doorbraak** te steunen: dat vergeten makers vaak.
- » **Ambities duidelijk maken** naar je achterban: laten inzien waar je naartoe wil, waarom jij dat kan en niemand anders.

Het is duidelijk dat er nog genoeg kansen en mogelijkheden zijn voor de popsector op het gebied van het mecenaat. De uitkomsten van de sessie geven richting aan de vervolgstappen die binnen het programma Leve het Geven gezet gaan worden om het geven aan de kunst en cultuursector, zowel makers als instellingen, verder te stimuleren. Volg hier voor levehetgeven.nl of deel ideeën met ons via info@levehetgeven.nl.

De werksessie over Popmuziek en Mecenaat is een samenwerking tussen de Universiteit Utrecht, de Boekmanstichting en Leve het Geven.

COLOFON

Basis voor dit document vormen de belangrijkste uitkomsten van de werksessie #4 Popmecenaat, georganiseerd vanuit Leve het Geven, in samenwerking met de Boekmanstichting en Helleke van den Braber, Hoogleraar Mecenaatstudies aan de Universiteit Utrecht. Het programma Leve het Geven is een initiatief van voordekunst, in opdracht van PlatformACCT, in samenwerking met Prins Bernhard Cultuurfonds en CineCrowd. Binnen Leve het Geven wordt onderzocht hoe makers en instellingen de geefrelatie met donateurs kunnen versterken. Opgebouwd uit drie basisingrediënten: Zichtbaarheid, de geefrelatie en de rol van de overheid. Om drempels weg te nemen om de relatie tussen maker en donateur te bevorderen. Programma Leve het Geven wordt mede mogelijk gemaakt door het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap

De werksessie Popmecenaat vond online plaats op 12/10/2021 en was gewijd aan de vraag hoe het publiek zou kunnen 'opkomen' voor de popsector. Cq 30 makers en verschillende partijen uit de sector (onder meer podia, belangenverenigingen, fondsen, overheden en zelfstandigen) verzamelden inzichten en suggesties. Dit document bundelt de input die werd verzameld. Het document pretendeert geenszins volledig te zijn. Het is aan makers en meedenkers zelf om de inzichten door te vertalen naar eigen praktijk.

Houd [Levehetgeven.nl](https://levehetgeven.nl) in de gaten om ontwikkelingen te volgen en als meedenker betrokken te blijven.

Documentdatum: 29 oktober 2021



Universiteit Utrecht

LEVE
HET
GEVEN



Boekmanstichting