

Toespraak Sven Gatz

**Vice-ministerpresident van de Vlaamse Regering en minister van Cultuur,
Jeugd, Media en Brussel**

Bekendmaking naam en pilootproject Vlaamse kunstkoopregeling

Brussel, maandag 6 mei 2019

Geachte dames en heren,

- Hartelijk welkom in Galerie Greta Meert voor deze persvoorstelling. Vandaag maken we hier de naam bekend voor de kunstkoopregeling en stellen we de resultaten voor van het pilootproject dat we voor dit speerpunt uit de reeks initiatieven die we hebben uitgewerkt binnen het beleidsplan van ‘Aanvullende Financiering voor de Culturele en Creatieve Sectoren’
- Dit plan is ontstaan en ontwikkeld in samenwerking met de kunstensector en ik bevind mij hier in goed gezelschap, omringd door galeriehouders in deze galerie voor hedendaagse kunst.
- Er is de nodige tijd besteed aan het uitwerken van de visie, het vinden van de juiste partners en de ontwikkeling van dit project.
- Vandaag kan ik met trots de naam bekend maken waarmee de Vlaamse kunstkoopregeling aan het publiek zal worden voorgesteld. En die naam luidt:
- “KUNST AAN ZET”, “De Renteloze Kunstlening”
- Concreet is het een renteloze lening van 500 tot 7.000 euro om kunstliefhebbers aan te zetten om kunst te kopen van een Vlaamse of Brusselse kunstenaar en zo de aankoopkost te spreiden over een periode van twee jaar.
- Maar het gaat om meer dan een lening. Het initiatief wil ook het publiek verbreden dat kunst koopt en de kunstmarkt democratiseren. Kunst Aan Zet wil kunstliefhebbers op weg helpen in het ruime en diverse aanbod van hedendaagse

kunst, het voor meer mensen mogelijk maken om kunst aan te kopen en hen overtuigen dat kunst kopen voor iedereen haalbaar is.

- Een groter kooppubliek zal dan zorgen voor een duurzame groei in de kunstensector en een sterkere economische positie van de kunstenaar.
- Want ook voor de kunstensector is Kunst Aan Zet belangrijk. Het is immers geweten dat het voor een kunstenaar niet evident is om te leven van je werk.
- Cijfers en analyses van Kunstenpunt en onderzoek van de universiteit Gent naar de sociaaleconomische positie van de professionele kunstenaars in Vlaanderen en Brussel bevestigen dit: kunstenaars verrichten vaak projectmatig werk, en ze hebben een wisselend en onzeker inkomen. Een artistieke loopbaan is vaak versnipperd en blijft kwetsbaar.
- Zeer opvallend zijn de cijfers omtrent het netto-inkomen van beeldende kunstenaars. Het gemiddeld netto jaarinkomen van een kunstenaar is met minder dan € 15.000 het laagste binnen de cultuursector. En ook buiten de cultuursector: dat jaarinkomen is ruim 40% lager dan het gemiddeld inkomen in Vlaanderen. Vooral het begin van de loopbaan van een kunstenaar is precair.
- Dit hangt samen met de economische positie van promotiegaleriers die de kunstenaars vertegenwoordigen. De kunstmarkt is zeer competitief en een kunstenaar promoten in binnen- en buitenland vraagt naast passie en expertise ook een grote investering. De grote successen en recordbedragen halen vaak het nieuws maar weerspiegelen niet de dagelijkse realiteit van kunstenaars en galeriehouders.
- Daarom is het idee van een kunstkoopregeling op de agenda gezet door mensen uit de sector, zoals Adriaan Raemdonck en Sofie Van de Velde, beide zelf ook galeriehouders.
- Aan de beslissing om een kunstkoopregeling in Vlaanderen uit te rollen is een onderzoekstraject met verschillende spelers in het kunstenveld vooraf gegaan.
- Er is onder andere gekeken naar Nederland en het Verenigd Koninkrijk waar een gelijkaardig initiatief voor een significante groei in de verkoop van hedendaagse kunst zorgt. Kunstkoop in Nederland leidde in 2017 tot een verkoop van 840

kunstwerken voor een omzet van 3,8 miljoen euro. De Britse tegenhanger Own Art haalt een nog hoger cijfer en toont aan dat 83% zonder de lening het werk niet had kunnen kopen.

- De ontwikkeling van 'Kunst Aan Zet' is een sector-overschrijdend co-creatief project van de Vlaamse overheid met 'Kunst In Huis vzw' en 'Hefboom cvba' als partners en in nauwe samenwerking met spelers in de kunstmarkt.
- Kunst in Huis, bekend van kunstuitleen, heeft 40 jaar expertise in het ondersteunen van jonge kunstenaars door hun werk tot in de huiskamer te brengen bij een breed publiek. Zij zijn als partner geselecteerd om het concept uit te werken, te coördineren en promoten.
- Hefboom cvba is de ideale financiële partner met ruime ervaring als financier van sociale en duurzame projecten en organisaties. Hefboom verschaft ook microkredieten aan ondernemers die geen krediet kunnen krijgen bij een reguliere bank. Aan hen heb ik gevraagd om de persoonlijke lening voor de aankoop van kunst te ontwikkelen.
- De kunstlening van 'Kunst Aan Zet' zal kunnen gebruikt worden bij een netwerk van erkende verkooppunten van hedendaagse beeldende en toegepaste kunst. Dit zijn in de eerste plaats kunstgaleries die hedendaagse kunstenaars en ontwerpers uit onze regio vertegenwoordigen. De piste om samen te werken met musea, offspaces of andere aanbieders wordt onderzocht.
- Maar waarvoor kan een geïnteresseerde de kunstlening dan concreet gebruiken? 'Kunst Aan Zet' zal het brede spectrum van beeldende en toegepaste kunst belichten. Je kan met de kunstlening een schilderij, beeldhouwwerk, fotografie of installatie kopen, maar even goed keramiek, design of glaskunst. Zolang het maar gaat over een uniek stuk of kleine oplage.
- Heel belangrijk is de kunstenaar als begunstigde. De kunstwerken die met de kunstlening worden aangekocht, dragen bij aan het inkomen van de kunstenaar. Het zijn werken die voor het eerst te koop worden aangeboden, vaak via een promotiegalerie.

- ‘Kunst Aan Zet’ moedigt het publiek aan om de kunstmarkt te verkennen en de stap te zetten naar de aankoop van kunst en de organisatie ondersteunt tevens de verkooppunten om een ruimer publiek te bereiken. In de eerste plaats willen we mensen inspireren om kunst te kopen. En als de goesting er is, nemen we met de renteloze lening de financiële drempel weg.
- Wanneer treedt Kunst Aan Zet dan daadwerkelijk in actie? Achter de schermen is er al een pilootproject gestart dat nu stilaan ten einde komt. In dit project onderzoeken, ontwikkelen en testen onze partners ‘Kunst In Huis’ en ‘Hefboom’ alles wat komt kijken bij de ‘Kunstlening’ en ‘Kunst Aan Zet’. Dit gebeurt in nauwe samenwerking met de sector.
- De kunstlening is een streng gereguleerde persoonlijke lening. Ze valt op de wet onder het consumentenkrediet die ons als consumenten vooral beschermt. Die wet bepaalt dat partijen die leningen willen toekennen aan particulieren, moeten voldoen aan strenge voorwaarden. Hefboom wordt daarom als toekomstige aanbieder van de Kunstlening grondig doorgelicht door de FSMA, met als doel het verkrijgen van een licentie om de kunstlening te mogen aanbieden. Die procedure loopt nog volop.
- ‘Kunst in Huis’ deed de afgelopen maanden een onderzoek naar de drempels en motieven van kunstliefhebbers bij een galeriebezoek en het aankopen van kunst. De mensen van Kunst in Huis organiseerden 15 bezoeken bij 11 galeries voor hedendaagse kunst in 4 steden. Zo analyseerden ze de ‘customer journey’, het traject van de potentiële kunst koper, en leerden ze preciezer te weten komen waar ‘Kunst Aan Zet’ het verschil kan maken.
- Die labofase is de voorbereiding om live te kunnen gaan met de Kunstlening in de zogenaamde betafase. De lancering hiervan is gepland voor september dit jaar met een 20-tal pilootpartners waar werk zal kunnen gekocht worden met de Kunstlening.
- Het aanbod zal de diversiteit binnen de beeldende en toegepaste hedendaagse kunst vertegenwoordigen en geografisch gespreid zijn in Vlaanderen en Brussel. De

komende maanden zal ‘Kunst Aan Zet’ de namen van de eerste verkooppunten bekend maken. Vandaag starten we ook de campagne om Kunst Aan Zet en de renteloze kunstlening bekend te maken bij het grote publiek.

- ‘Kunst Aan Zet’ heeft de ambitie om ‘het’ kanaal te worden waarop een ruim publiek het werk van de hedendaagse kunstenaars en ontwerpers die actief zijn in Vlaanderen en Brussel leert kennen. Een innovatieve website, veel aandacht op sociale media, gerichte campagnes en partnerships met kunstorganisaties zullen de galeries, kunstenaars en hun werk in de kijker zetten.
- ‘Kunst Aan Zet’ wil kunstliefhebbers overtuigen dat de kunstmarkt voor iedereen is, ook al ben je geen ‘kenner’ en beschik je niet over een groot budget. De pilootfase heeft immers enkele drempels gedetecteerd om een galerie te bezoeken.
- Zo kunnen mensen het gevoel krijgen dat ze verplicht zijn iets te kopen, of denken ze dat kunst kopen gewoon te duur is. Opvallend is dat eens mensen effectief in de galerie zijn, ze op hun gemak zijn, de informatie vinden die ze zoeken en de tentoonstelling en de galerie heel positief ervaren. Het is dus een kwestie van de galerie binnen te gaan. ‘Kunst Aan Zet’ kan hierin een stimulans zijn en de drempels verlagen.
- De customer journey toont ook aan dat de ‘Kunstlening’ belangrijk is in de beslissing om een kunstwerk te kopen. De zin om een kunstwerk in huis te halen is vooral gevoelsmatig en ontstaat in de galerie. Kunstliefhebbers omschrijven het vaak als ‘geraakt’ of ‘verliefd’ worden.
- In de overweging om het kunstwerk te kopen spelen rationele vragen, zoals waar ga ik het een plaats geven, is mijn gevoel bij dit werk van lange duur en uiteraard: ‘hoe kan ik het betalen?’. De renteloze lening helpt duidelijk om deze beslissing te nemen. Of om het in de woorden van één van de bezoekers te zeggen: ‘met een renteloze lening kun je niets verkeerd doen’.
- Kortom, we vertrouwen erop dat Kunst Aan Zet en de renteloze lening een duurzame impuls zullen geven aan het volledige speelveld: de kunstenaars en ontwerpers, de aanbieders van hun werk en het kunstpubliek.

- Ik dank tot slot Kunst In Huis, Hefboom en de kunstgaleries die hun schouders onder dit innovatieve project zetten en u allen voor uw aandacht. Ik nodig u nog uit om een impressie van de 'customer journey' te volgen en een vraaggesprek met de galeriehouders.
- Indien u daarna nog vragen hebt, blijven de galeriehouders en ikzelf nog ter beschikking om die te beantwoorden.