

Urban Arts in Transit 2011

Wat heeft de urban arts-sector nodig om een stevigere positie in de Nederlandse kunstwereld in te nemen? Die vraag stond centraal tijdens de expertmeeting die het Fonds voor Cultuurparticipatie op donderdag 1 december in Utrecht organiseerde in Danscentrum Cornelissen.

door Peter Zunneberg

‘Wie komt er uit het zuiden?’ vroeg dagvoorzitter **Neske Beks** aan de 35 aanwezige experts in urban arts (het merendeel uitvoerend, een enkeling beleidsmakend). Aarzelend ging er een vinger omhoog van iemand uit Tilburg. Bij het oosten bleef het helemaal stil en twee Groningers meldden zich luidruchtig als vertegenwoordigers van het noorden. Conclusie: de urban arts zijn geconcentreerd in de Randstad. Het is een wereldje waar velen elkaar kennen en waar veel dwarsverbanden bestaan. En dus ook de ideale setting om contacten verder uit te breiden, zoals **Jan Jaap Knol**, directeur van het Fonds voor Cultuurparticipatie (FCP) in zijn openingswoord stelde. Ook voor het Fonds zag Knol een ideale mogelijkheid om de contacten met de sector verder aan te halen. Knol greep de gelegenheid aan om de regelingen van het Fonds voor de periode 2013 -2016 uit te leggen. Met een aanmerkelijk lager budget (22 miljoen euro tegen eerder 31 miljoen euro) blijft het Fonds initiatieven steunen voor cultuureducatie (vooral in het primair onderwijs), voor innovatie van amateurkunst (gedefinieerd als kunstbeoefening ‘uit liefhebberij of passie’) en voor talentontwikkeling en manifestaties. ‘En hoewel je bij de urban arts op het grensvlak zit tussen innovatie en talentontwikkeling, is die laatste voor de urban sector het meest interessant’, aldus Knol. Vervolgens ging Knol in sneltreinvaart langs de criteria voor een aanvraag bij het Fonds (met drempelnormen, boven- en ondergrenzen en de tender). Op de FCP-website (www.cultuurparticipatie.nl) zijn deze na te lezen.

De sector onderzocht

Op welke manieren kunnen wij de urban-sector ondersteunen wilde het Fonds na de expertmeeting in 2010 graag weten. Vandaar dat **Jorn Konijn**, freelancer in de culturele sector en adviseur van het Fonds, de opdracht kreeg dit te onderzoeken. Konijn bekeek de urban arts-sector vanuit vier verschillende invalshoeken: algemeen, de verhouding met andere disciplines, regionalisering en ondernemerschap.

Zijn conclusies vatte Konijn samen in vier steekwoorden, publieksbereik, talentontwikkeling, cocktail en ondernemerschap. Om een permanente plek in de kunstwereld te verwerven is het cruciaal om te kijken naar publieksbereik. Daarbij moet goed gelet worden op de rol van makers binnen de scene. Ook is er mogelijk behoefte aan intermediairs die zowel de taal van de makers als die van de fondsen spreken. ‘Deze intermediairs zijn heel belangrijk voor het verbinden en het in huis halen van kennis.’

Talentontwikkeling moet volgens Konijn een speerpunt zijn. Duidelijk moet worden wie nog stappen kunnen zetten. Het aanbod is zeer rijk en dat vraagt daarom om een goede selectie door het Fonds. Talent kan verder ontwikkeld worden in onder meer wedstrijden, workshops, battles en manifestaties, maar ook door kennisuitwisseling.

Voor de cocktail, de uitwisseling met andere disciplines, is het noodzakelijk dat de urban arts worden gezien als gelijkwaardig. ‘De intentie tot samenwerking moet gemeend en oprecht zijn. Een initiatief is tot mislukken gedoemd als een urban artist even zijn trucje moet komen doen.’ Het ondernemerschap ten slotte is een gevleugeld woord geworden onder de huidige staatssecretaris voor Cultuur. Iedere kunstenaar moet zijn eigen broek ophouden en zelfredzaamheid tonen. ‘Tegelijkertijd is het een poging zo veel mogelijk geld uit de markt te halen.’ Konijn constateerde in zijn onderzoek dat veel urban artists de fondsen niet kennen en zelf geld bij elkaar proberen te ritselen. Behalve financieel kan ondersteuning ook via workshops en trainingen en door het ontwikkelen van vaardigheden als crowdfunding. Een aanbeveling aan het Fonds is om de resultaten van het onderzoek (binnenkort te downloaden via de website) te verwerken in beleidsplannen.

Paternalistische knuffel

‘Ken jij niet een paar leuke hiphoppers?’ De ogen van **Janny Donker** spuwen vuur als ze vertelt over de choreograaf die haar deze vraag voorlegde. Het is precies deze benadering waarmee urbans niet geholpen zijn. Donker, al jarenlang actief in de podiumkunsten en oprichtster van een danswerkplaats in Maastricht, bekeek in opdracht van de stad Utrecht de urban artists. Eigenlijk is dat een onmogelijke opdracht, hield ze haar publiek voor. ‘Het onderwerp is niet af te ronden, omdat de zaak voortdurend in beweging is en van tijd tot tijd als het ware wordt gereset.’

In feite waren de bevindingen van Donker een bevestiging van het onderzoek van Konijn. En om dat nog wat aan te scherpen kwam Donker met een statement: ‘Urban artists zijn niet geholpen met een paternalistische knuffel, geen kant-en-klaar noodpakket samengesteld volgens beproefd regulier recept, geen eis tot inpassing in reguliere zeden en gewoonten. Voorwaarde is zorgvuldig luisteren naar *hun* behoeften en idealen.’ Anders dan in de plannen van de genoemde choreograaf ziet Donker gelukkig ook goede initiatieven, zoals een samenwerking met operazangers. ‘En dat is niet altijd direct hemelbestormend prachtig.’ Maar er moet wel ruimte voor dergelijke ‘respectvolle initiatieven’ zijn. Donker ziet in Nederland een broedplaats van talent. Tegelijkertijd waarschuwt ze om niet te veel naar binnen gericht te blijven. ‘Volg ook wat er in het buitenland gebeurt en wat Nederlands talent daar allemaal tot stand brengt.’

Programma op maat

Als vierde en laatste spreker vertelde **Ricardo Burgzorg**, programmamedewerker culturele diversiteit bij het Fonds Podiumkunsten, hoe zijn fonds voor een beter resultaat is afgeweken van de geijkte manier van werken. Burgzorg, verantwoordelijk voor de ‘bevordering van de doorstroom en de artistieke professionalisering van toptalent in kansrijke opkomende kunstvormen (buiten de Westerse canon)’ zag dat er te weinig aanvragen binnenkwamen en dat de kwaliteit niet goed genoeg was. ‘Om toch eruit te halen wat erin zit, is het fonds zich, conform de conclusies uit onderzoek, gaan richten op de makers, de mensen met de ideeën, en dan vooral de toptalenten.’ Dat resulteerde in subsidie voor vijf excellente makers. Zij kregen elk 50.000 euro om hun ideeën uit te werken en te onderzoeken, om ‘kilometers te maken’, dus om veel te doen op verschillende plekken en om te werken aan hun zichtbaarheid. Voorwaarde was dat ze een plan zouden schrijven voor twee jaar.

Alle trajecten zijn inmiddels in gang gezet en worden uitgebreid gedocumenteerd en gemonitord, zodat ze straks zorgvuldig geëvalueerd kunnen worden. ‘Het gaat er ook om dat we dingen op papier krijgen’, aldus Burgzorg, die benadrukte dat de kennis die bij fondsen aanwezig is minstens zo belangrijk is als het geld. ‘Ga met een fonds praten, laat je plannen eerst door hen bekijken. Ze kunnen bijvoorbeeld ook helpen met cofinanciering.’

Vanzelf

Na deze vier inleidingen was het tijd voor een ‘best practice’. Neske Beks interviewde comedian **Howard Komproe**, die vragen over de ontwikkeling van zijn talent en verschillende kanten van zijn cultureel ondernemerschap beantwoordde met een kort en krachtig ‘Dat ging vanzelf’. Tegelijkertijd schetste Komproe in de toelichting op dat telkens herhaalde antwoord een beeld van iemand, die door dicht bij zichzelf en zijn eigen artistieke integriteit te blijven, kansen krijgt en die vervolgens als een goed ondernemer met beide handen aanpakt. Daarbij liet hij zien dat de meest voor de hand liggende route voor talentontwikkeling niet voor iedereen de juiste is. ‘Op de toneelopleiding van de HKU zag ik dat de meesten in het eerste jaar niet bezig zijn met hun eigen ontwikkeling, maar met het uitschakelen van de concurrentie. Bovendien vonden de docenten dat diversiteit voor mij een rol moest spelen, terwijl ik dat gevoel zelf niet had. Dat werkte voor mij allemaal niet, dus daarom ben ik daar weggegaan.’

Vervolgens ontdekte Komproe zijn talent voor comedy. Hij trad geregeld ‘s nachts om half drie in kroegen op en werd dan op de koop toe bekogeld. Maar toen hij in de gaten kreeg dat hij met hetzelfde optreden op gunstiger tijdstippen meer kon verdienen, was die stap snel gezet. Van ondersteuning door fondsen heeft hij geen gebruik gemaakt. ‘Die wilden wel meedoen door oefenruimtes ter beschikking te stellen, maar dat werkt niet.’ Veel meer leerde Komproe van de

boetes van de belastingdienst. 'Dan wil je je zaakjes wel goed regelen.' Komproe vertelde geen voorstander te zijn van wedstrijden. 'Je moet waken voor competitie, dat pakt je je vrijheid af, je bent dan alleen nog bezig met scoren.'

Dat Komproe nog geregeld scoort, gaat allemaal vanzelf. Zo heeft hij inmiddels een sponsorcontract van Puma en een eigen app. Hij wordt geregeld gevraagd om een presentatie 'op te leuken met een stukje comedy' en zo breidt hij zijn netwerk beetje bij beetje uit en komen allerlei initiatieven zijn kant uit. Eigenlijk wil Komproe zijn toehoorders maar één welgemeend advies geven: 'Je moet durven!'

Uiteindelijk is het de vraag of Komproes 'best practice' zijn publiek behalve inspiratie om door te zetten, ook veel bruikbare informatie heeft gegeven. Wel kan het Fonds van zijn verhaal leren dat het ontwikkelen van talent en een carrière moeilijk te sturen valt.

Pitches

Na een korte pauze mochten alle bezoekers zelf aan de slag in een workshop. Het idee achter de workshop is om de deelnemers zelf verantwoordelijk te maken voor hun eigen sector. Het Fonds kan immers niet oneindig blijven ondersteunen. 'Denk groot en niet in onmogelijkheden' is het motto.

In vijf groepjes moesten zij een pitch bedenken om de urban arts meer onder de aandacht te brengen. Elke deelnemer kreeg de startopdracht uit een vel met iconische afbeeldingen die figuurtjes te knippen en op te plakken die voor hen op een of andere duidelijk maakten waar het in de urban sector om gaat. Vervolgens moesten ze hun groepsgenoten vertellen waarom zij er zo over dachten. Hierbij gingen allerlei ideeën over tafel, dat urban arts niet ophouden bij de landsgrenzen, dat het een leefstijl is van een jonge generatie of dat 'sex sells' achterhaald is en er vooral gekeken wordt naar skills. Dit leidde her en der tot stevige discussies, maar ook tot luide instemming. Via nog enkele opdrachten werd toegewerkt naar een conceptpitch die na een soort stoelendans door vertegenwoordigers van andere groepjes van feedback werd voorzien. Soms stonden de geopperde ideeën ver af van wat eerder in het eigen groepje was besproken, maar uiteindelijk waren de opmerkingen voldoende bruikbaar om de pitches af te ronden. Als afsluiting van de workshop gaf organisator Giovanni Campbell de opdracht dat steeds een van de groepsleden in drie minuten de ideeën van de groep presenteert. In hoog tempo, vaak veel sneller dan de toegestane drie minuten, leverde dat de volgende vijf pitches op.

* Pitch 1:

Organiseer een manifestatie voor toptalent en probeer dat te verbinden, te matchen met commercie. Zo kun je toptalent bevorderen, maar is het toch grotendeels zelfbedruipend en hoef je zo min mogelijk een beroep te doen op fondsen. De interactie kan bijvoorbeeld tot stand komen door aan het bedrijfsleven workshops aan te bieden en convenanten te laten tekenen.

* Pitch 2:

Het Switchfestival. Ga uit van de kracht van bestaande organisaties. Wie goed bezig is, daar kunnen we wat mee. Breng commercie en techniek bij elkaar zodat $1 + 1 = 3$. Organiseer in Amsterdam en Rotterdam hetzelfde op hetzelfde moment, workshops en masterclasses, voor extreem veel, 2500, talenten. Door zoveel deelnemers en consumenten krijg je producties van hoog niveau. Je kunt ook België hierin betrekken. En de financiering ... die komt vanzelf.

* Pitch 3:

Kom uit je Comfort Zone. Koppel 'grote namen' en helden die je gevormd hebben aan plaatselijk of regionaal talent. Geef ze een uitdaging in de hiphop, maar ook daarbuiten en laat ze dingen doen zoals Ali B. (op volle toeren). Maak daar een rondreizend circus van dat het bedrijfsleven en publiek uit de omgeving trekt. Laat daarbij ook het hele maakproces zien en breng het zo aantrekkelijk dat een buzz ontstaat 'daar moet ik naar toe'. Je kunt een deel van de entree weggeven aan minder bedeelden, zodat er ook nog sprake is van maatschappelijk ondernemen.

* Pitch 4:

Vrouwen en Graffiti. Laat in 2D en in 3D zien hoe vrouwen zichzelf zien, dus zowel grafisch als op het podium. Verzorg clinics met mensen uit de urban arts waar pieces worden gemaakt en die vrouwen kunnen volgen. Denk bij 3D bijvoorbeeld aan een theaterstuk waarin vrouwen laten zien wat zij willen uitdragen. Zoek daarbij samenwerking met bijvoorbeeld Pink Ribbon, zodat de opbrengst gedeeltelijk naar een goed doel gaat en de rest naar de opleiding van vrouwelijke artists

* Pitch 5:

Gilberto Gil, de zanger die in Brazilië minister van Cultuur is geworden, dient als inspiratiebron. Er is het probleem dat de bestuurlijke laag in de maatschappij meer toenadering zou moeten zoeken tot de artistieke laag. Daarom moet iedere sector zijn eigen vertegenwoordigers kiezen die vervolgens een jaar of twee gaan meedraaien in de top van de bestuurlijke laag. Zo leren beide lagen van elkaar en ontstaat meer wederzijds begrip. En uiteindelijk gaan we dan allemaal blij naar bed.

Hoe verder?

De grote vraag is hoe de urban arts sector nu verder moet? stelde Campbell aan het eind van de expertmeeting. Op basis van de input van de deelnemers aan de workshop is het in ieder geval duidelijk dat de sector bereid is de handen ineen te slaan en samen na te denken over hoe initiatieven voor een overkoepelend en multidisciplinair platform meer bottom-up tot stand gebracht kunnen worden. Campbells angst dat de sector zal blijven wachten op initiatieven van het Fonds, worden door diverse aanwezigen weggenomen. Al was het alleen maar met de opmerking dat het organiseren van een platform niet gezien wordt als een top-down initiatief. Aan de ene kant wordt het idee om een denktank te organiseren omarmd, aan de andere kant klinkt de waarschuwing dat de sector zo divers is, dat zo'n denktank nooit alle antwoorden zal kunnen geven. Maar vooral de bereidheid om samen na te denken over een koers en het wederzijds respect, leek voor Campbell het signaal waarnaar hij gezocht had: namelijk dat hij en FCP niet nog jaren lang de urban-sector bij de hand hoeven te nemen.