

## Rotterdam

Op dit moment is de Kunstambassade alleen voor Rotterdamse kunstenaars. Het initiatief is in Rotterdam ontstaan en daarbij is het lokaal handiger voor het plannen van atelierbezoeken en kunsttroutes.

Kunstenaars uit andere steden hebben wel al interesse getoond. Zodra de pilot in Rotterdam goed draait, gaat de organisatie onderzoeken hoe ze de opzet kunnen delen met kunstenaarsinitiatieven elders.

# BEELDENDE KUNST De Kunstambassade in Rotterdam deelt opbrengsten en netwerken, maar draait bovenal om solidariteit en collegialiteit

Op het virtuele platform kun je ateliers bezoeken en een afspraak maken voor een echt bezoek.

**D**e coronacrisis heeft veel groepen geraakt, ook beeldend kunstenaars. Voor hen was het al geen vetpot, zo verdiende ruim de helft van de beeldend kunstenaars in 2017 minder dan 10 duizend euro per jaar. In Rotterdam heeft een groep kunstenaars daarom de handen ineengeslagen voor de Kunstambassade: een splinternieuw virtueel platform dat een kleurrijk netwerk van Rotterdamse kunstenaars laat zien.

‘Op dit moment heb je als kunstenaar weinig kansen om je werk te laten zien en te verkopen’, zegt kunstenaar Silvia B. Zij zette de Kunstambassade op met kunstenaars Olphaert den Otter, Anne Wenzel en Robin Kolleman, en cultureel adviseur Christine de Baan. ‘De Kunstambassade wil de drempel tussen kunstenaars en kunstliefhebbers verlagen.’ Bezoekers kunnen op kunstambassade.nl virtueel ateliers bezoeken en kunstwerken bekijken. Met een druk op de knop stuur je een e-mail naar een kunstenaar en

maak je een afspraak voor een echt atelierbezoek.

De Kunstambassade is opgezet door kunstenaars, voor kunstenaars. Vernieuwend is het Solidariteitsfonds: zodra je als aangesloten kunstenaar een kunstwerk verkoopt, vloeit 20 procent van de opbrengst terug in het fonds. Wat bin-

**‘De kunstwereld is erg gericht op het individu, met dit platform laten we zien dat dat niet hoeft’**

nenkomt, wordt aan het einde van het kwartaal verdeeld onder de deelnemers. ‘In het eerste kwartaal zijn er vijf kunstwerken verkocht’, zegt Silvia B. ‘De uitkering kwam neer op een paar tientjes per persoon. Dat is een begin.’

Die inkomsten zijn mooi meege-



**Silvia B., een van de oprichters van de Kunstambassade, in haar atelier.**  
Foto Marianne Ponsen

nomen, maar het gaat de oprichters vooral om een houding van solidariteit en collegialiteit. ‘De kunstwereld is erg gericht op het individu, met dit platform laten we zien dat dat niet hoeft. Naast de opbrengsten delen we ook ons netwerk.’

**Zelf wees ze** een van haar vaste verzamelaars uit Praag op de Kunstambassade. Hij maakte direct afspraken voor atelierbezoeken met nieuw ontdekte namen. ‘Hij was helemaal blij, en die kunstenaars ook. Het idee is dat we er allemaal beter van worden. Ik hoop dat dat ook na de coronacrisis blijft.’  
**Sarah van Binsbergen**

## Drie kunstenaars over de Kunstambassade en het verkopen van hun kunst



**Wie** Daan den Houter  
**Titel** Untitled#12 (2020)  
**Afmetingen** 70 x 100 cm  
**Materiaal** bevroren verf  
**Prijs** 1.000-5.000 euro (voor gehele werk van 9 schilderijtjes)

‘Ik heb een paar kunstwerken die via de Kunstambassade te koop zijn, de rest verkoop ik via mijn vaste galerie Frank Taal. Als ik via de Kunstambassade verkoop, werkt dat net zo als bij een gastgalerie: de hoofdgalerie krijgt een percentage. Dat hoeft elkaar dus niet te bijten. Ik denk dat het juist goed is om je werk op verschillende plekken te laten zien.’

‘Er zijn natuurlijk ook kunstenaars zonder galerie, voor hen vervult de ambassade meer een verkoopfunctie. Maar het gaat er ook om dat je via de Kunstambassade kennismaakt met een groep lokale kunstenaars. Het zou jammer zijn als kunstenaars met een galerie daar niet bij staan.’

‘De schilderijen die ik verkoop, zijn ijschilderijen. Die kun je in je vriezer leggen en tevoorschijn halen op een bijzonder moment, een verjaardag bijvoorbeeld. Terwijl het aan de muur hangt, smelt de bevroren verf en heb je een unieke, tijdelijke beleving.’



**Wie** Silvia B.  
**Titel** Anne's Dreams (2020)  
**Afmetingen** 8 x 73 x 13 cm  
**Materiaal** gemengde techniek op tak, siliconen polsbandjes  
**Status** verkocht

‘Ik heb dertien jaar tot volle tevredenheid met een galerie samengewerkt, maar op een gegeven moment was de chemie weg. Nu onderhoud ik zelf contacten met verzamelaars en geïnteresseerden, en exposeer ik op wisselende plekken.’

‘Via de Kunstambassade heb ik een kunstwerk verkocht, *Anne's Dreams*. De sculptuur is onderdeel van een nieuwe serie over de kwetsbaarheid van de natuur en van nieuwe generaties. De koper had het werk al een tijdje op het oog. Door de Kunstambassade had hij een extra aanleiding om het te kopen.’

‘Het geheim van zelf je kunst verkopen? In de eerste plaats moet je zorgen dat je kunst genoeg te zien is. Daarnaast vind ik het heel belangrijk om een persoonlijke relatie op te bouwen met mijn kopers. Ik maak maar een paar sculpturen per jaar, die zijn me dierbaar en ik vind het fijn om te weten bij wie ze terecht komen.’



**Wie** Faranú  
**Titel** Cornfield (2019)  
**Afmetingen** 65 X 50 cm  
**Materiaal** houtskool op papier  
**Prijs** 785 euro incl. lijst

‘Naast het kunstenaarschap heb ik veel in verkoopfuncties gewerkt, onder meer als parttime verkoper in de winkel van Museum Boijmans Van Beuningen en op kunstbeurzen. De verkopersgeest zit er bij mij goed in. Bovendien ben ik heel sociaal en daar maak ik gebruik van bij het verkopen van mijn kunst. Als ik iemand ontmoet en ik merk dat diegene interesse heeft, dan volg ik dat altijd op met een mailtje of een telefoontje. Niet op een opdringerige manier natuurlijk, ik zoek naar een connectie. Een spontane, open houding is belangrijk.’

‘Reizen heeft me ook veel gebracht. Acht jaar geleden liep ik in de Verenigde Staten stage bij een museum en daar ontmoette ik veel kunstverzamelaars. Op het hoogtepunt verkocht ik toen ongeveer twee kunstwerken per maand. In Nederland moet je er een stuk harder aan trekken. Mooi, daarom, dat er nu zoiets is als de Kunstambassade.’