

Cultureel ondernemen Agora: marktplaats voor kunstenaars

Nu de overheid de subsidiekraan zo goed als dichtgedraaid heeft, moeten steeds meer kunstenaars hun eigen broek zien op te houden. Met het project Agora willen stichting Cultuur-Ondernemen en Rabobank Rotterdam een bijdrage leveren aan de professionalisering van de creatieve sector.

Dat doen ze niet door geld te verstrekken, maar met... tja, hoe is dat het best te omschrijven... 'een workshop ondernemen voor creatieven' komt nog het dichtst in de buurt. Toch? "Ja, Agora stimuleert kunstenaars die vaak al heel lang met een mooi idee rondlopen, nu echt de boer op te gaan", zegt Marlies Leupen, bedenker van en als extern docent betrokken bij het Agoraproject van stichting Cultuur-Ondernemen. "In 'van Idee naar Succes', de voorloper van Agora, heb ik mijn studenten als eindpresentatie laten pitchen voor publiek. Dat was in januari 2010. Ik leidde als moderator het gesprek met de mensen in de zaal die met nuttige adviezen kwamen om de kunstenaars met hun projecten een stap verder te helpen. De tweede editie vond in september 2011 plaats onder de naam Agora, de ontmoetings- en marktplaats en de plek waar de Volksvergadering bijeen kwam in de steden van het oude Griekenland."

LEREN PRESENTEREN

Bij die tweede editie was Arjen van Klink, senior adviseur Strategie & Innovatie bij Rabobank Rotterdam, aanwezig. Marlies: "Als coöperatieve bank staat de Rabobank voor 'verbinden' en het versterken van lokaal ondernemerschap. Arjen zag dat terug in het concept waarover hij erg enthousiast was. Ter gelegenheid van het Jaar van de Coöperatie heeft Rabobank Rotterdam uit het RabobankRotterdam-Fonds bijgedragen aan de derde editie van Agora." Cultuur-Ondernemen selecteerde zes kunstenaars met een al redelijk concreet projectidee. Marlies ging met hen aan de slag. De kunstenaars kregen twee middagen training in hoe ze zichzelf en hun project het beste uit de verf kunnen laten komen. Ze werden onder meer geholpen bij het bedenken van een goede titel voor hun project en het schrijven van een korte pakkende tekst voor een flyer. "In 85 woorden vertellen wie je bent en in 150 wat



Beeld van het project 'Gesproken Portretten'

je project inhoudt, heeft als voordeel dat je wordt gedwongen tot de kern, het kloppend hart, van jezelf en je project te komen. Bovendien is het belangrijk dat je iets hebt om uit te delen na je presentatie. Rabobank Rotterdam verzorgde de vormgeving en het drukwerk van de flyers.”

NETWERKEN

Op 24 mei 2012 presenteerden de zes kunstenaars hun projecten op het hoofdkantoor van Rabobank Rotterdam aan een select gezelschap van circa dertig relaties van de bank. Iedere deelnemer kreeg van het aanwezige publiek feedback, tips en adviezen. Na afloop kon er in de aangrenzende ruimte worden nagepraat aan statafels waarop de flyers en visitekaartjes lagen uitgesteld. “Als je tijdens je presentatie je persoonlijke verhaal vertelt dat recht uit je hart komt en je eindigt met een concrete vraag als ‘weten jullie een ingang voor sponsoring?’ of ‘hoe kan ik bij dat bedrijf binnenkomen?’ dan kan je daarna prima aan de praat blijven. Zo hebben de deelnemers dus ook kunnen ervaren wat het effect van netwerken is. Al met al heb ik Agora als een bijzonder inspirerend traject met zeer betrokken mensen ervaren.

Nu is het aan de kunstenaars, die moeten er zelf verder mee aan de slag. Maar als ik de ervaringen van twee van hen hier zo lees, moet dat wel lukken!”

WIM STAESSENS: GESPROKEN PORTRETTEEN

Wie ben je? Een 36-jarige Belg die al acht jaar in Rotterdam woont. In Antwerpen volgde ik de opleiding tot docent Nederlands en studeerde ik voordracht aan het conservatorium.

Wat doe je? Verrassende locatievoorstellingen regisseren en educatieve projecten ontwikkelen voor grote festivals als Oerol en De Parade en in opdracht van bedrijven. Vertel eens over jouw project. In ‘Gesproken Portretten’ worden personen en organisaties aan de hand van persoonlijke verhalen, anekdotes en cruciale herinneringen geportretteerd ter gelegenheid van bijvoorbeeld een afscheid, jubileum of zoveel jarig bestaan. Interviewfragmenten met klanten, medewerkers en andere betrokkenen worden afgewisseld met passende muziek. Het geheel is te beluisteren in een bijzondere luisterinstallatie alias loungeplek die staat opgesteld op een plek die verband houdt met het onderwerp.



Wat was het doel van jouw deelname? Mijn project in een paar heldere lijnen kunnen neerzetten en verwoorden voor mensen die het nog niet kennen. Daarnaast wil ik graag een netwerk opbouwen in Rotterdam en omgeving en mijn product breder aanbieden.

Wat heeft het je opgeleverd? Als nuttige tip kreeg ik onder meer mee om het ook eens binnen de sociale sector te proberen. Ik ben via mensen die ik bij de presentatie heb ontmoet, nu daadwerkelijk in gesprek met een welzijnsorganisatie. Ook om volgens hetzelfde concept op bijvoorbeeld grote congressen een korte terugblik van de voorafgaande dag(en) te maken, vond ik een goed advies. Kijk voor meer informatie op www.wimstaessens.nl.

LINDE SCHINKEL: RISTORANTE O(B)STINATO

Wie ben je? Een 32-jarige klassiek geschoolde sopraan uit Rotterdam. Mijn bacheloropleiding volgde ik aan het conservatorium in Rotterdam. Mijn masteropleiding heb ik vorig jaar afgerond in Tilburg.

Wat doe je? Met kleine barokensembles en grote orkesten treed ik als solist in oratoria op. Met zelf geproduceerde muziektheaterprogramma's sta ik in concertzalen, maar

ook in bijvoorbeeld theaters en op festivals.

Vertel eens over jouw project. De liefdesliedjes van Monteverdi en zijn tijdgenoten van rond 1600 swingen de pan uit en hebben enig raakvlak met popmuziek. Aan deze liedjes voeg ik een zichtbare verhaallijn toe met acterende musici en voorwerpen die tot leven komen. De voorstelling vertelt het verhaal van een jongen die waanzinnig verliefd is op een serveerster in een Italiaans restaurant. Ik wil er een breder en jonger publiek mee warm maken voor klassieke muziek.

Wat was het doel van jouw deelname? Om dit project waarover ik inhoudelijk al veel heb nagedacht, vlot te trekken. Ik ben op zoek naar financiers en afnemers. Wat heeft het je opgeleverd? Naast interessante contacten die ik heb opgedaan, heb ik er voor mezelf veel aan gehad. Ik sta steviger op mijn benen, heb de boodschap voor mezelf helderder en kom beter beslagen ten ijs. Na de presentatie heb ik een aantal goede audities gedaan. Ik weet nu hoe ik mezelf en mijn project optimaal kan neerzetten. Ik vind het ook makkelijker om mensen en bedrijven te benaderen.

Kijk voor meer informatie op www.lindeschinkel.nl.