Bijlage PV 281 Kunst in Huis

**Introductie: opdracht en missie van Kunst in Huis**

Kunst in Huis heeft een dubbele opdracht en missie:

1. **zoveel mogelijk mensen die in Vlaanderen en Brussel wonen of verblijven, in contact brengen met hedendaagse beeldende kunst;**
2. **een platform bieden aan be­ginnende (semi-) professionele kunstenaars en voor hen toon- en verkoopkansen creëren.**

Om beide doelstellingen te realiseren, bouwt Kunst in Huis enerzijds een dynamische collectie uit die de vinger aan de pols houdt van het kunstenveld, en anderzijds een gebruiksvriendelijke online catalogus en een netwerk van contactpunten waar de kunstwerken aan democratische tarieven bekeken, geleend en gekocht kunnen worden.

Kunst in Huis werd opgericht in 1978. Sinds 2011 onderging de organisatie een grondige transformatie, waarbij zowel het financieel beleid, het personeelsbestand, het artistiek beleid als het klantbeleid diepgaand werden hervormd. Deze hervorming werd in 2016 grotendeels afgerond.

# Spreiding van kunst

## De collectie

**De collectie van Kunst in Huis telde eind 2016 5.241 kunstwerken die in bruikleen zijn van de kunstenaars**. Tussen 2013 en 2016 werd afscheid genomen van 3.700 kunst­werken of ruim de helft (53%) van de collectie van 2012. Er kwamen 2.337 nieuwe kunstwerken in de plaats; **bijna de helft (45%) van de huidige collectie is dus nieuw werk sinds 2013.** **Jaarlijks komen er ruim 500 nieuwe kunstwerken bij**. Andere verlaten de collectie omdat ze verkocht worden of terug gaan naar de kunstenaar. Zo ontstaat er elk jaar ruimte om nieuwe werken en nieuwe kunstenaars op te nemen.

De collectie kende op vier jaar tijd een grondige vernieuwing (zie

Tabel 1). Die kwam er op aandringen van zowel de klanten als de Raad van Bestuur naar een frissere en meer heden­daagse collectie. Tegelijk werd de collectie ingekrompen met het oog op het verbe­teren van de balans tussen aantal kunstwerken en aantal uitleenabonnementen (voldoende keuze voor de klanten, en tegelijk een zo laag mogelijk aantal kunstwerken die in het depot blijven staan).

Tabel 1: evolutie aantal kunstwerken in collectie (2013-2016)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2013 | 2014 | 2015  | 2016 | TOTAAL |
| Kunstwerken *uit* collectie | -994 | -1.011 | -995 | -732 | -3.732 |
| Totaal aantal nieuwe kunstwerken *in* collectie | +554 | +530 | +664 | +589 | +2.337 |
| Waarvan kunstwerken van nieuwe kunstenaars | +158 | +126 | +160 | +94 | +538 |
| Waarvan kunstwerken van kunstenaars die al in de collectie zitten | +396 | +404 | +504 | +495 | +1.799 |

## Kunstenaars in collectie

**Eind 2016 waren er 358 kunstenaars vertegenwoordigd in de collectie, tegenover 749 in 2011.** Kunst in Huis heeft een bewuste keuze gemaakt om samen te werken met een 400-tal kunstenaars: opdat er met elke kunstenaar een relatie onderhouden kan worden, opdat van elke kunstenaar voldoende werk getoond kan worden om de oeuvre-ontwikkeling te presenteren, en tot slot om de uitleen- en verkoopkansen voor elke kunstenaar te maximaliseren.

**Sinds de vernieuwingsoperatie vanaf 2013 stroomden 69 nieuwe kunstenaars in. 20% van de huidige kunstenaars in collectie is nieuw sinds 2013.** De selectie van kunstenaars gebeurt zowel via scouting door experts als via een open kandidaatstelling, beide onder leiding van een artistieke commissie. Kunst in Huis streeft ernaar om jaarlijks 10 tot 20 nieuwe kunstenaars op te nemen in de collectie. Dit is een arbeidsintensief proces en het tempo hangt bovendien voor een groot deel af van de kunstenaars zelf.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2013 | 2014 | 2015  | 2016 | TOTAAL |
| Kunstenaars uit collectie | -106 | -169 |  -66 | -43 | **-384** |
| Kunstenaars in collectie | +21 | +16 | +20 | +12 | **+69** |

Tabel 2: evolutie aantal kunstenaars in collectie (2013-2016)

## Return voor de kunstenaars in collectie

### Toonkansen kunstenaars vergroten

**Via de filialen (Gent, Antwerpen, Leuven en Brussel) en On Tour-events (Kortrijk, Dilbeek en Genk) wordt een steeds wisselende selectie van kunstwerken *live* getoond, uitgeleend en verkocht in heel Vlaanderen. Alle kunstwerken en kunstenaars in collectie zijn consulteerbaar in de online catalogus.**

Kunst in Huis brengt sinds 2015 kunstenaars ook individueel onder de aandacht via events en allerhande communicatie-initiatieven. **Nieuw vanaf 2017 is** **“De Nieuwe Garde” van Kunst in Huis**: alle nieuwe kunstenaars in collectie worden vanaf nu elk jaar gebundeld onder die naam. **De gelijknamige expo in het kader van het Antwerp Art Weekend, waaraan 5 van deze ‘nieuwe’ kunstenaars deelnamen, wist meer dan 750 bezoekers te trekken.**

### Inkomsten kunstenaars verhogen

**In 2016 bedroeg de financiële return voor de kunstenaars uit verhuur en verkoop
€ 388.074 (+10%). Op deze manier realiseert Kunst in Huis een ‘doorstroming’ van 76% van de werkingssubsidie van 2016 naar de kunstenaars (+5%).**

Kunst in Huis streeft naar om stap voor stap de return voor de kunstenaars te verhogen en jaarlijks een hoger bedrag naar hen te laten ‘doorstromen’, tot zo’n € 500.000 in 2021. De huurvergoeding is bescheiden en kan niet verhoogd worden zonder het uitleenmodel onbetaalbaar te maken. Om de inkomsten van de kunstenaars toch te kunnen verhogen, kiest Kunst in Huis er sinds 2015 voor om de verkoop van kunstwerken actief te stimuleren. Van elke verkoop gaat 66% van de bruto waarde naar de kunstenaar. De winst is bovendien dubbel: tegelijk krijgen kunstliefhebbers dat extra duwtje in de rug om - vaak voor het eerst - een kunstwerk te durven kopen.

# Hoeveel particulieren hebben hiervan al gebruik gemaakt?

Kunst in Huis meet het succes van de organisatie met betrekking tot de particulieren af aan 3 parameters (gemeten in aantal abonnementen, die ongeveer samen vallen met het aantal klanten):

1. **Netto groei kunstuitleen: het aantal *extra* abonnees per jaar.** Kunstuitleen kan, als gesubsidieerde activiteit, niet méér groeien dan het kader aan mensen en middelen mogelijk maakt. Na enkele jaren lidmaatschap vermindert bovendien het kennismakende effect voor de klanten; streven naar langdurig klantenbehoud zou er dus voor zorgen dat de overheidssteun blijft hangen bij mensen die dit niet (meer) nodig hebben. Daarom streeft Kunst in Huis eerder naar een hoge vernieuwingsgraad dan een hoge netto groei. **De ambitie op vlak van netto groei is daarom bescheiden, met 1 à 2% per jaar;**
2. **Vernieuwingsgraad kunstuitleen: het aantal *nieuwe* abonnees per jaar.** Om toch zo veel mogelijk mensen te laten proeven van Kunst in Huis binnen de bestaande middelen, **streeft de organisatie naar een vernieuwingsgraad van 15 à 20 % per jaar;**
3. **Aantal verkochte kunstwerken per jaar.** Kunst in Huis ziet het aankopen van een kunstwerk als een belangrijke stap in de ontwikkeling van kunstleek tot kunstliefhebber. Via kunstuitleen kunnen abonnees kunstwerken en kunstenaars leren kennen, worden ze verliefd op een kunstwerk waarna ze het aankopen en dan vaak stoppen met lenen. Kunst in Huis zet actief in op deze cyclus. **De ambitie is om tot 500 verkopen per jaar te groeien in 2021, waarvan 90% aan particulieren.**

## Netto groei kunstuitleen aan particulieren

Grafiek 1: evolutie aantal particuliere klanten en abonnementen (2012-2016)

**Eind 2016 waren er 2.635 particuliere abonnementen, verdeeld over 2.472 particuliere klanten[[1]](#footnote-1).**

**De netto krimp in abonnementen in 2016 wordt veroorzaakt door opnieuw fors verlies (-54%) in de tijdelijke On Tour-events / voormalige pop-ups¸ die eind 2016 nog maar 11% van de klantenportefeuille vertegenwoordigen (tegenover ruim een kwart in 2011)**. Deze events werden opgestart in 2011 als ‘pop-up filiaal’, ter vervanging van een aantal sterk verlieslatende filialen, met als doel om te besparen en toch het klantenbestand te consolideren. De afgelopen jaren kalfde het klantenbestand echter elk jaar verder af. Het nieuwe concept “On Tour”, in 3 van de 5 pop-up steden, slaagde er in 2016 in om het aantal ruilen terug te doen stijgen, wat wijst op een verhoogde klanttevredenheid, maar kon het tij (nog) niet keren op vlak van consolidatie van het klantenbestand omdat de instroom van nieuwe klanten niet evident is in een eventconcept die een terugkerende klantenservice moet bieden. Kunst in Huis bezint zich over de verdere aanpak hiervan in het kader van de nieuwe beleidsperiode 2018-21.

**In tegenstelling tot de On Tour events doen de filialen in Gent, Antwerpen en Leuven het zeer goed. Vooral dankzij de verzilvering van Kunstcheques, een nieuwe strategie sinds 2016, groeien de filialen, samen met het afhaalpunt in Brussel, met +15,6%, tot 2.343 abonnementen.** **Van belang te noteren is dat de verhuis van het filiaal in Antwerpen naar een zichtlocatie in de Montignystraat, geleid heeft tot een netto groei van liefst 59% op 4 jaar tijd (van 434 klanten in 2012 naar 689 klanten in 2016).** Kunst in Huis is er dan ook van overtuigd dat de sleutel tot succes van de kunstuitleen ligt in aantrekkelijke, goedgelegen filialen in kunststeden met een regionale aantrekkingskracht. Het kiezen tussen ‘echte’ kunstwerken ziet Kunst in Huis als een deel van het groeiproces van de kunstliefhebbers, wat niet vervangen maar wel aangevuld wordt door het uitbouwen van de digitale services.

## Vernieuwingsgraad kunstuitleen aan particulieren

**Op 5 jaar tijd kende de particuliere klantenportefeuille een gecumuleerde vernieuwings­graad van 92% t.o.v. het klantenaantal van 2016, waarvan 18% in 2016. [[2]](#footnote-2) Deze hoge vernieuwingsgraad impliceert dat er op permanente basis nieuwe mensen in contact gebracht worden met hedendaagse kunst.**

**Door het multiplicator­effect, waarbij voor elke klant gemiddeld 4 mensen worden bereikt, genoten bijna 10.000 kunstliefhebbers elke dag opnieuw van heden­daagse kunst in de intimiteit van een huiselijke setting.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Jaar | Vernieuwingsgraad | Instroom op starttotaal |
| 2012 | 25% | 505 op 2.020 |
| 2013 | 30% | 653 op 2.211 |
| 2014 | 17% | 418 op 2.540 |
| 2015 | 15% | 379 op 2.564 |
| 2016 | 18% | 484 op 2.663 |
| Totale vernieuwing |  | **2.439** |

Tabel 3: Vernieuwingsgraad 2012 – 2016

## Verkoop van kunstwerken aan particulieren

**In 2016 werden 308 kunstwerken verkocht, waarvan 281 aan particulieren.** Kunst in Huis streeft ernaar om het aantal verkochte kunstwerken tegen 2021 te doen stijgen tot een 500-tal per jaar. In 2016 was 50% van deze verkopen voor rekening van kunstleners die stopten met lenen en een kunstwerk aankochten. 40% van de kunstwerken werd verkocht aan leners die daarna wel kunst bleven lenen. 10% van de verkopen was voor particulieren die geen abonnee waren bij Kunst in Huis.

Grafiek 2: evolutie aantal verkopen van kunstwerken aan particulieren (2013-2016)

# Hoeveel bedrijven hebben hiervan al gebruik gemaakt?

**Eind 2016 waren er 130 bedrijfsklanten met in totaal 904 bedrijfsabonnementen, tegenover 99 klanten met 1.015 abonnementen in 2012** (zie Grafiek 3).**[[3]](#footnote-3)** **De bedrijvenservice werd vanaf 2015 sterk hervormd. Voor de bedrijvenuitleen wordt er geen “participatiedoelstelling” meer geformuleerd, omdat het contact met kunst eerder onrechtstreeks verloopt, maar wel een financiële doelstelling: de bedrijvenuitleen is cruciaal voor de verwerving van eigen inkomsten en voor de toon- en verkoopkansen voor de kunstenaars. Die zienswijze veronderstelt een meer commerciële benadering dan voorheen, met marktconforme tarieven en een dito aanpak.** Om die nieuwe strategie vorm te geven werd eerst de bestaande klantenportefeuille grondig doorgelicht, wat leidde tot heel wat stopzettingen van gratis abonnementen en ‘slapende’ klanten maar ook tot een nieuw elan in de samenwerking met andere klanten. Ook werden er nieuwe klanten binnen gehaald. Sinds eind 2016 is deze operatie afgerond en wordt ook werk gemaakt van actieve prospectie om de bedrijvenportefeuille terug te laten groeien.

Grafiek 3: evolutie aantal bedrijfsklanten en -abonnementen (2012-2016)

**In 2016 werden 27 kunstwerken verkocht aan bedrijven en organisaties.** De verkoop van kunstwerken aan bedrijven ligt dus heel wat lager dan aan particulieren: niet alleen is de klantenbasis veel kleiner; hier wordt ook niet actief op ingezet omdat de kunstuitleen aan bedrijven juist een stabiele financieringsbasis biedt voor de particuliere en kunstenaarswerking. Jaarlijks worden 15 à 30 kunstwerken verkocht aan bedrijven.

1. Kunst in Huis rekent in aantal abonnementen omdat dit een betere indicatie geeft van de algemene werking en de toonkansen voor de kunstenaars. [↑](#footnote-ref-1)
2. inclusief Kunstcheques vanaf 2016 en inclusief mutaties tussen filialen. De mutaties kunnen pas sinds 2016 uitgefilterd worden. Zonder mutaties bedraagt de vernieuwingsgraad in 2016 13% en de totale vernieuwingsgraad over 5 jaar 87%. [↑](#footnote-ref-2)
3. Sinds 2015 worden de ‘kleine’ bedrijfsklanten met minder dan 5 abonnementen bij de ‘grote’ bedrijfsklanten geteld. Voorheen werden ze meegeteld bij de particulieren omdat ze via de filialen bediend worden. [↑](#footnote-ref-3)