

Voorburgse Brighart onderneemt stapje voor stapje

“Kunstenaars moeten hun eigen broek ophouden”

Brighart. Dat is haar kunstenaarsnaam en zo wil ze genoemd worden. De schilderes uit Voorburg heeft de ambitie om binnen tien jaar tot de wereldtop te behoren Sterker nog, ze spreekt die ambitie – on-Hollands – ook uit. ■ tekst Anneke Verbraeken ■ fotografie Michel Mees

Neen een trui mee. De verwarming is uitgevallen”, sms’t ze een paar dagen voor het interview. Haar atelier blijkt te huizen in een voormalig Voorburgs bankgebouw. Het is er groot en kaal. De kleur komt van de abstracte schilderijen van Brighart. Ze staan her en der langs de muur, een paar liggen op de grond. Dat zijn haar lopende projecten. “Binnenkort heb ik een expositie en daar moet nieuw materiaal voor komen.” Eigenlijk wist Brighart al vanaf de middelbare school dat ze de kunst in wilde. Maar haar praktische inslag deed haar een andere richting kiezen: ze werd lerares op een basisschool. “Ik was wel altijd aan het tekenen, maar dacht dat er geen droog brood in was te verdienen.” Brighart geeft nog steeds les. “Anderhalve dag. Daarvan betaal ik mijn vaste lasten en zo ben ik ook verze-

kerd.” Dat Brighart nog afhankelijk is van haar basisschool komt omdat ze ook grafiek studeert aan de Rotterdamse kunstacademie Willem de Kooning. Dat kost haar minimaal 2,5 dag per week. “Ik wil leren. Ik wil ook innoveren door grafiek en schilderen te gaan combineren. Ik wil een van de besten zijn.”

Selectiever

Ze startte haar bedrijf in 2007. “Ik nam de stap toen de directeur van mijn toenmalige basisschool bordjes ging ophangen met: ‘Verboden voor kinderen’. Dat was voor mij de druppel. Ik heb een sabbatical genomen en me aangemeld bij de Vrije Academie in Den Haag. Ik koos definitief voor de kunst en ging hele dagen schilderen.”

Wie kunst maakt wil publiek en kopers. Bij Brighart is dat niet anders. “Uiteindelijk wil je natuurlijk gezien en gekocht worden. In het begin heb ik me bij heel veel kunstsites en galleries aangemeld. Later werd ik wat selectiever, het kost veel tijd en het rendement is niet in verhouding. Wat mij echt de ogen opende waren de resultaten van het marktonderzoek dat ik studenten van de Haagse Hogeschool heb laten doen. Ik kon dat betalen met een innovatievoucher van

Senter Novem. Uit dat onderzoek bleek dat mijn doelgroep hoogopgeleid is, in de Randstad zit en tussen de twintig en veertig jaar is. Ik ben toen direct gestopt met exposities en galleries buiten de Randstad. De tijd die ik daaraan kwijt was kon ik nuttiger besteden. Dat onderzoek heeft me sterker gemaakt en ik kan er mijn keuzes beter door onderbouwen.”

Stapje voor stapje

Brighart vindt dat er wel verschil is tussen een bedrijf van een kunstenaar en een ‘gewoon’ bedrijf. “Ik maak een product waar mensen niet op zitten te wachten. Zeker abstracte schilderijen vinden veel mensen lastig.” Toch werkt ze ook in opdracht. “Dat gaat goed. Het zijn natuurlijk wel mensen die mijn werk kennen.” Brighart pakt de bedrijfsmatige kant zo professioneel mogelijk aan. Ze deed een KvK-cursus Starten in de creatieve sector. “Samen met de boekjes van De Zaak heb ik daar veel van geleerd. Ik hou er wel van drie of vier keer hetzelfde te horen. Het bevestigt dat ik op de goede weg ben.” De schilderes doet het bedrijfsmatig stapje voor stapje. Ze heeft nu haar contracten op orde – “Het duurde even voor ik leerde dat

Bedrijf Brighart
Eigenaar Brighart
Vestigingsplaats Voorburg
Opgericht 2007
Jaaromzet minder dan 10.000 euro
Website www.brighart.nl



Brighart is druk bezig met het maken van nieuw materiaal voor haar expositie.

een contract geen factuur is" – en heeft een boekhouder om haar financiën op orde te houden. Haar publiciteit verzorgt ze zelf. "Ik heb een eigen site en klop regelmatig aan bij galleries. Zo heb ik elk jaar wel een dagje Amsterdam. Dan ga ik bij een aantal galleries langs om mensen weer even persoonlijk de hand te schudden. Het is erg leuk dat mensen je werk en jou gaan herkennen." Brighart is overigens net zo gelukkig met de erkenning van de Belastingdienst dat zij een bedrijf heeft. "Dat maakt me wel trots."

Geen vetpot

Dat Brighart het stapje voor stapje doet blijkt ook uit het feit dat ze inmiddels wel een zakenrekening heeft, maar dat haar auto nog niet op de zaak staat. "Dat lijkt me zo'n ingewikkelde berekening." Ook een

"Dankzij een **marktonderzoek** kan ik mijn keuzes beter onderbouwen"

aparte verzekering van haar schilderijen heeft ze niet. "Het is duur en het is niet nodig. Ooit is een schilderij van me kapotgemaakt tijdens een expositie. Toen ik wilde claimen gaf mijn verzekering niet thuis en die van de galerie ook niet. Dat schoot dus niet op." Ze bepaalt de prijs van haar doeken aan de hand van een berekening die het blad Elsevier hanteert: een beginner mag de lengte plus de breedte van een schilderij vermenigvuldigen met zes. Een meer ervaren schilder zoals Brighart gebruikt de factor negen. Dus voor een schilderij van honderd bij honderd

centimeter mag een beginner zeshonderd euro vragen en een meer ervaren kunstenaar negenhonderd euro. Dat het geen vetpot is, vindt Brighart niet erg. "Ik doe alles wat ik wil. Natuurlijk, als ik iets meer zou verdienen, zou het leven misschien wat makkelijker zijn. Dan zou ik bijvoorbeeld meer in het buitenland kunnen exposeren. Maar ik hoef geen subsidie hoor. Ik vind dat kunstenaars hun eigen broek moeten ophouden." Ze heeft nog wel een tip voor andere kunstenaar-ondernemers: "Volg je eigen weg en doe waar je je goed bij voelt." ■