

LUK VAN SOOM DE NV-ALLEEN

Behalve een aansprekend en succesvol kunstenaar is **Luk van Soom** bevlogen docent aan **AKV|St.Joost**. Als je de vele teksten over hem leest, zie je dat het altijd gaat over de artistieke kant van zijn werk en fantasieën. Daar draait het in essentie natuurlijk om.

Maar in **'Uitgelicht 2'** kijken we ook naar de zakelijke kant van kunstenaarschap: Luk van Soom over de start van zijn carrière, geld verdienen, opdrachtgevers, het kunstvakonderwijs en belangrijke ondernemende eigenschappen.

DE KACHELS VAN LUK

Op de najaarsmiddag dat we Luk spreken in het Belgische Rijkevorsel is het nog niet heel koud. Maar de huiskamer wordt al wel heftig verwarmd door een allesbrander van het Hamburgse merk Saey. Volgens Luk is het de Rolls Royce onder de kachels. Je ziet een gloeiende laag kolen die werkelijk een ongelooflijke hoeveelheid warmte verspreidt. De hele middag wordt er niet bijgevuld en Luk vertelt dat het apparaat dagen achtereen kan doorgloeien. In het grote atelier treffen we een tweede kolenkachel, een monumentaal exemplaar. Die ziet eruit alsof hij net van de set van een oude sciencefiction film is weggehaald. Als dat ding eenmaal aan de gang is, dan kun je op een vorstdag in je onderbroek aan het werk, vertelt Luk. Die kachels zeggen onbedoeld veel over Luk van Soom. Je denkt aan de oven waarin het brons voor zijn monumentale beelden vloeibaar wordt. Aan de ambachtelijkheid en het technisch vernuft van deze haarden, die ook zo kenmerkend zijn voor het werk van de beeldhouwer. En tenslotte aan iets heel praktisch: een groot huis en ateliers verwarmen op de rudimentaire brandstof kolen. Er kleeft jeugdherinnering aan, de geur en ook de soort warmte, die van één kant komt en gericht is. Opeens zegt Luk: "voor 500 euro stook ik een heel jaar." Ook in het walhalla van de kunst verdient zoiets aards als geld een plek. "Er moet rook uit de schouw blijven komen", zegt Luk als variant op de Nederlandse uitdrukking: de schoorsteen moet blijven roken.



Luk van Soom begrijpt als jonge kunstenaar al dat hij zich moet positioneren, dat is voor hem iets heel natuurlijks. Hij wil de klanten en zijn relaties laten zien dat hij altijd en goed bezig is. Dus stuurt hij met de jaarwisseling heel trouw kaartjes, met 'Happy New Year' en natuurlijk altijd iets over zichzelf erop, bijvoorbeeld een kunstwerk dat recent werd voltooid. Met een bijna onverschillig gebaar legt Luk verschillende voorbeelden op tafel. Daarnaast produceert hij zelf kleine boekjes, een soort minicatalogi. Die draagt hij bij zich en in plaats van een visitekaartje geeft hij zo'n klein boekje aan personen die hem interessant lijken.

"Ik probeer dit ook uit te leggen aan mijn studenten. Iemand als Maartje Korstanje [oud-studente], die nu best goed draait, maakt ook van die boekjes. En dat werkt gewoon. Het is heel simpel, je vouwt het boekje uit een A4 en snijdt de onder- en bovenkant in. Dat deed ik in het begin helemaal zelf. Ik verzamel ook boekjes van andere kunstenaars, vooral om aan de studenten te laten zien." Luk heeft wel eens voorgesteld om het maken van die boekjes een verplicht nummer te laten zijn naast de scriptie. "Besteed daar je geld aan in plaats van aan de eindexamencatalogus. Die wordt ergens in het midden van het jaar gemaakt, waardoor je geen fatsoenlijk eindresultaat kunt presenteren. Ook in die kleine individuele boekjes kun je de naam van AKV|St.Joost goed naar voren laten komen. Die boekjes gaan een eigen leven leiden en komen op plekken waar je als academie normaal nooit terecht zou komen."



SYMPATHIEKE MARKETING MET RESULTAAT

ROOS VAN MORGANA



“JE KUNT WEL ZEUREN: IK HEB GEEN GELD, MAAR JE MOET OOK DAARIN CREATIEF ZIJN.”

“Als je start als kunstenaar, heb je nooit geld genoeg. Kunstschilders hebben misschien minder geld nodig, maar als beeldhouwer - zeker als je wat groot denkt - moet je altijd eerst flink investeren. Dus moet je op de een of andere manier geld verzamelen. Dus wat deed ik? Ik maakte een multiple van gips, een klein beeldje in een oplage van vijftig bijvoorbeeld. Op deze manier bood ik een kans aan iedereen om eens een beeldje te kopen voor zo'n vijftig à zestig euro. Echt een bedrag waarbij niemand lang hoeft na te denken of je het wel of niet uit je broekzak kan trekken. Aan het eind van de rit had ik dan toch mooi een hoop geld bij elkaar gehaald waarmee ik acties kon ondernemen. Zeker in mijn beginjaren waren die multiples een goede methode om geld binnen te trekken om daarmee te kunnen ondernemen. In het begin van je carrière ben je toch je eigen sponsor. Je kunt wel gaan zeuren dat je geen geld hebt, maar dan moet je er maar aan gaan werken dat je het krijgt. Zodat je kunt investeren in je kunst. Zo simpel is het; zie het als een bakker die broodjes verkoopt.” Luk noemt zichzelf heel opgewekt: de NV-alleen.

MULTIPLES

“IN HET BEGIN VAN JE CARRIÈRE BEN AJE TOCH JE EIGEN SPONSOR.”

“IK KAMP ALTIJD MET DAT PROBLEEM VAN GELD.”

SPONSORING

“EIGENLIJK IS HET EEN BEETJE BEDELEN.”

Luk zorgt ook regelmatig voor zijn eigen sponsors. “Eigenlijk is het een beetje bedelen. Je kunt met een idee zitten of een ontwerp dat je probeert te realiseren. Zeker in mijn beginjaren stapte ik op grote bedrijven af met mijn maquettes en ontwerpen en probeerde mensen dan te overtuigen om er geld in te steken.” En dat is ook regelmatig gelukt, zelfs op de dag van het interview (oktober 2009) is het nog drie keer gelukt. Dat moet ook wel want Luk werkt op dit moment aan een opdracht van 190.000 euro. En dat is niet het enige werk, want Luk heeft soms wel drie à vier projecten naast elkaar lopen. Dan is er werk aan de winkel. “Een grote omzet is niet hetzelfde als dat bedrag verdienen”, voegt Luk snel toe. “Hoe meer projecten, des te meer ik uitbesteed, dus hoe minder ik verdien.” In ieder geval betekent het dat er heel wat komt kijken bij de organisatie en het regelen, zodat je er in de woorden van Luk “niet je broek aan scheurt”.



Luk van Soom gaat in Oostende een hele laan van deze ‘lichtende boom’ realiseren.

NOLI ME TANGERE

SPELEN MET HET BUDGET

“OMDAT IK TECHNISCH ZO STERK BEN, KAN IK ALLES WAT IK BEDENK ZELF MAKEN.”

Luk laat voor elk project een prijs maken door de bronggieter. Omdat hij zelf zo handig is, in de zin dat hij bijna alles ook zelf kan uitvoeren, bestaat er een grote speelruimte tussen uitbesteden en zelf doen. In principe is de beeldhouwer tevreden met twintig euro per uur, maar als het even kan wil hij liever veertig euro verdienen. “Dus ik pak een project aan, bijvoorbeeld een monumentaal bronzen beeld. Dan kan ik de hoogte al inschatten en zo’n beetje de prijs. Ik boetseer het beeld en tot dat moment gaat het

alleen maar om uren. In principe zijn die vrij goedkoop. Als ik veel werk heb, kan ik besluiten zaken te gaan uitbesteden: bijvoorbeeld de mal, het wasmodel, het brons gieten en het brons afwerken. Maar ik kan het ook allemaal zelf, behalve het brons in de mal kappen, dat kan ik niet. Ik heb dus in de uitvoering, afhankelijk van de belasting van andere opdrachten, heel veel rek om dingen zelf te doen of juist uit te besteden. Zo houd ik zelf de regie op mijn verdiensten.”



OPDRACHTEN BINNENHALEN

“JE MOET DE KLANT DE INDRUK GEVEN DAT HIJ INSPIRAAK HEEFT.”

Grote opdrachten binnenhalen is een vak apart natuurlijk. Veel kunstenaars vinden het moeilijk. Ook op dit thema heeft Luk zo zijn eigen zienswijze. “Het is niet zo simpel, want je moet je kunnen inleven in de klanten en goed luisteren wat ze te zeggen hebben. Het zijn vaak mensen in een commissie die je voor de eerste keer ontmoet, je kunt ze dus niet echt goed inschatten. Zelf heb ik het natuurlijk ook moeten leren. Meestal zitten er een à twee bij in zo’n groep die zich een beetje willen profileren en met ideetjes en adviezen komen. Ik zeg dan altijd: dat is interessant wat je vertelt, daar heb je goed over nagedacht, dat heb je goed bekeken, en dan schrijf ik

het op of doe net alsof. Meestal doe ik er niets mee, maar die persoon heeft zijn graantje meegepikt ten opzichte van die andere commissieleden. Je hebt dus wel een bepaalde tactiek nodig hoe je met een dergelijke commissie omgaat. Ik maak ook altijd een of twee maquettes, ook als ze om een getekend ontwerp vragen. Als je driedimensionaal werkt, moet je altijd een maquette maken. Echt zenuwachtig maak ik me niet (meer) bij het tonen van mijn maquette. Dat ontwerp wil ik toch gewoon maken en dan moeten ze er ook maar voor kiezen. Doen ze dat niet, dan heb ik gewoon pech. Maar ik zeg er wel gelijk bij: ambitieus ben ik wel altijd: dat beeld dat ik daar presenteer, wil ik altijd echt maken. Maar

IN THE PICTURE BLIJVEN

“ALS JE MEER NAAMSBEKENDHEID HEBT, LOOPT HET GEMAKKELIJKER.”

Het is mooi dat je als kunstenaar op een gegeven moment tot een bepaald succes komt. Maar de vraag is natuurlijk ook of Luk van Soom bewust bezig is zich te positioneren. Hij zegt daarover: “Belangstelling moet je in ieder geval hebben, maar mijn standpunt is daarbij altijd geweest: mijn werk moet het wel doen op eigen kracht. Dat moet sterk genoeg zijn en mensen prikkelen en aanspreken. Voldoende om opdrachten te verwerven en werk te verkopen. Een heel enkele keer denk ik er wel eens aan waar ik een werk zou kunnen verkopen, maar een drijfveer om het te maken zal het nooit zijn. Maar je kunt niet thuis blijven zitten wachten, je moet wel naar buiten gaan. Als ik eerlijk ben, doe ik dat eigenlijk niet graag. Ik ben liever aan het werk in mijn atelier dan dat ik rond rij en galeries binnenloop of verschijn op recepties. Om daar vanaf te zijn, denk ik de laatste tijd aan het inhuren van een agent. Je zou iemand moeten hebben die goed kan verkopen. Als die alleen voor mij zou werken, dan moet je wel voor twee mensen werken. De productie zou moeten verdubbelen, want ik kan er zelf maar net van leven. Aan de andere kant: verschillende bronzen beelden maak ik in oplage en die worden op acht exemplaren afgenummerd. Dus in principe kunnen er ook acht verkocht worden. Commercieel is er dus heel wat werk beschikbaar om verkocht te worden. Als er meer geld binnenkomt, kan ik ook meer werk uitbesteden. Over de kosten worden altijd strakke afspraken gemaakt: “ze moeten me niet proberen te kloten, want dan gieten ze slechts één keer voor mij!”

“SOMS LIJKT HET WEL EEN BEDRIJF, DAAR SCHRIK IK ZELF OOK WEL EENS VAN.”

“Op een gegeven moment werd ik opgepakt door Galerie 121, de topgalerie in Antwerpen. Dat bracht echt wel tempo in mijn bekendheid. Als je eenmaal in het circuit zit, krijg je een aantal jaren veel kansen en aandacht. Een ander moment was de deelname aan een belangrijke Gentse tentoonstelling ‘Initiatief ’86’. Daar was een goede curator, Gosse Oosterhof, die me plaatste tussen een aantal grote namen van toen en dan sta je direct op een platform. Hoe dan ook: ik wil wel graag vooruitkomen en dingen ondernemen, maar als een raket de lucht ingeschoten worden en met dezelfde snelheid weer terugkomen, dat zie ik niet zitten. Dan maar wat rustiger aan en niet zo gehyped worden. Op een gegeven moment loop je naast je schoenen. Er zijn er niet veel die de roem aankunnen.”

“ALS EEN RAKET DE LUCHT INGESCHOTEN WORDEN EN MET DEZELFDE SNELHEID WEER TERUGKOMEN, DAT ZIE IK NIET ZITTEN.”

BELANGRIJKE MOMENTEN

het tijdsaspect speelt hier ook mee. Als je meer opdrachten naast elkaar krijgt, is dat natuurlijk mooi. Maar afspraken nakomen, vind ik ook altijd heel belangrijk, anders verlies je snel je geloofwaardigheid. Dus ik houd in de gaten wat ik uitbested en wat niet. Ik heb me omringd met een aantal bedrijven waar ik honderd procent op kan rekenen. Hoe dan ook: het boetseren van de beelden moet ik wel zelf doen natuurlijk.”



DE ACRROBAT



DE STRAFFE MANNEN

“AFSPRAKEN NAKOMEN VIND IK HEEL BELANGRIJK.”

Het onderwijs bevalt Luk wel. Hij houdt van de jeugd, de jonge wilden. “Er lopen altijd wel van die bijzondere figuren rond die je geweldig kunnen boeien. Daar doe je het ook voor. Ze bekijken onze planeet op een heel eigen manier en vinden heel bijzondere oplossingen voor beeldende problemen. Voor sommigen moet ik gewoon passen en vaststellen dat ik niet zo goed kan tekenen, een filmpje maken of schilderen als zij.”

Komt het ondernemerschap van Luk nu ook terecht in zijn onderwijs? “Bitter weinig”, zegt Luk. “Ik geef les aan de tweedejaars en die hoeven daar helemaal nog niet bij stil te staan. Het is gewoon nog niet van toepassing. Voor de meeste studenten is de toekomst nog ver weg. Maar je kunt wel een schaduwopdracht geven, waarmee ze meelopen met je eigen traject. Dat zou wel boeiend kunnen zijn als ze voor dezelfde problemen komen te staan. Maar dan moet het zo uitkomen met je eigen opdracht en passen in het leerprogramma.”

Luk concludeert: “Ik denk dat dergelijke opdrachten geschikter zijn in het derde en vierde jaar. In het tweede jaar zijn de studenten toch nog vrij jong, ze zijn dan nog een beetje te blauw.”

“Ik heb natuurlijk ook wel mijn mening over het kunstvakonderwijs. Er zouden meer opdrachten moeten komen die gelieerd zijn aan de vraag van opdrachtgevers. Daar werd vroeger meer aan gedaan dan nu.

“VOOR DE MEESTE STUDENTEN IS DE TOEKOMST NOG VER WEG.”

Ik vond het altijd wel goed – en dat geldt vooral voor de beeldhouwers – dat men echt in en voor de ruimte leerde te werken. Ik zou er wel voor pleiten dat zulke opdrachten weer terugkomen, maar ook dan te beginnen in het derde jaar vanwege de rijpheid van onze studenten.”

“Een studieduur van vier jaar vind ik ook aan de korte kant. De meesten weten nog niet wat te doen als ze de academie verlaten en willen naar de Rijksacademie of op een andere manier verder leren. Als ik ergens voor zou pleiten dan is dat meer aandacht voor de techniek. Dat vind ik veel te weinig aanwezig in de opleiding. Als ze aankomen op de academie weten ze echt helemaal niets. Toen ik zelf twaalf was, had ik toch al het een en ander in elkaar getimmerd. En wat later aan brommers gesleuteld. Het zegt niet alles, want ook de huidige studenten kunnen goede ruimtelijke kunstenaars worden, maar toch. Als je zelf heel technisch bent, kun je jezelf veel zelfstandiger opstellen. Ik heb me dingen veroorloofd die ik zonder dat technisch vermogen niet had gedurfd. Bovendien kun je opdrachtgevers en uitvoerders ook beter overtuigen hoe het beeld in elkaar gezet moet worden en waarom dat zo moet.” Eigenlijk hoopt Luk op een renaissance van klassieke technieken, ook voor de schilderkunst. Leiden wij onze studenten dan wel op in deze geest? “Welnee”, zegt Luk. “Dit aspect is helemaal uit de academies verdwenen.”



“CREATIEVE MENSEN KUNNEN OVERAL TERECHT, OOK IN HET BEDRIJFSLEVEN.”

Maar wat gaan al die mensen die de academie verlaten dan doen later, als het niet van die succesvolle kunstenaars zijn? Luk heeft dat wel eens aan de directie gevraagd. “Verzamelen jullie de uitstroomgegevens van de studenten? Wat gebeurt er met die mensen, worden die nog een keer gecheckt? Want dan kun je vaststellen of je als academie goed bezig bent. Wat doen ze met hetgeen ze hier hebben meegenomen? En dan bedoel ik niet van die vage, algemene cijfers van Avans, maar van de beeldhouwers, de schilders en de fotografen. Komen ze allemaal op een plek waar ze willen zijn? Ik zeg niet dat het allemaal zelfstandige kunstenaars moeten worden. Creatieve mensen kunnen overal terecht, ook in het bedrijfsleven. Als ze hun creativiteit en denkvermogen al ergens kunnen inzetten, ook al heeft het niets met kunst te maken, dan is dat ook al prachtig. Maar als ze staan af te wassen, dan vind ik dat toch wel heel jammer dat we er zoveel tijd ingestoken hebben. Er is toch niets mis mee dat studenten iets anders waardevols met hun creativiteit gaan doen in de maatschappij? Als je het zou turven, blijkt misschien dat dit toch al de praktijk is.”

“ALS ZE STAAN AF TE WASSEN, VIND IK DAT TOCH JAMMER.”

COMPETENTIES EN VAARDIGHEDEN

HOUDING

Ambitie
Lef, moed
Energie
Pro-actief
Flexibel
Stressbestendig
Praktisch

PLANNEN

Organiseren
Afspraken nakomen
Time-management
Randvoorwaarden
Projectmanagement
Planning

SAMENWERKEN

Communiceren
Presenteren
Netwerken
Collectieven / teams
Cross-overs
Branding

OMGEVING

In de wereld staan
Omgevingsbewustzijn
Sensitief voor maatschappelijke ontwikkelingen

DE MARKT OP...

Acquireren
Netwerken
Marktkennis
Marketing
Verkopen

FINANCIËN / ORGANISATIE

Boekhouding
Factureren
Offerte
Fiscus
Subsidie
Rechtsvorm

De dikgedrukte woorden, zijn de belangrijkste competenties volgens Luk.

COMPETENTIES

“VEEL AMBITIE IS NODIG, HET GAAT NIET OVER EEN LEIEN DAKSKE.”

Hiernaast staat een overzicht van eigenschappen en kennis die een student enigszins zou moeten beheersen, wanneer hij of zij de academie verlaat. Iemand hoeft niet alles zelf te kunnen. Vaak is het voldoende om te weten hoe je het regelt, wie je moet vragen etc. Welke vindt Luk nu interessant voor kunstvakstudenten? Voor zichzelf spreekt hij over een ‘roeping’, gelijk een pastoor. Wie er precies bij hem geroepen heeft, dat weet hij niet. Maar uit die roeping komt wel ‘ambitie’ voort. “Je moet heel veel ambitie hebben om vooruit te komen, het gaat niet over een leien dakske”, volgens Luk.

Verbeter daarnaast je presentatie. Daar hoort aan de ene kant het maken van een goede maquette bij, maar ook het uitleggen aan een bedrijf hoe je het werk uitgevoerd wilt hebben en waarom dat zo moet. En natuurlijk ook presenteren aan een beoordelingscommissie, wat eerder in dit artikel al werd beschreven.

“Afspraken nakomen: dat vind ik ook heel belangrijk. Als je dat niet goed kunt, krijg je de deksel op de neus. Uiteindelijk haakt iedereen af. Daarnaast je omringen met uitstekende compagnons, galleries, partners en bedrijven. Dat heeft natuurlijk alles met netwerken te maken.”

Het is moeilijk voor te stellen dat er in één mens zoveel verschillende personen verborgen zitten. Bij Luk bestaan de aardse klusser, de motorcrosser, de ambachtsman en de zakenman naast de dromer die verwijlt in erudiete fantasieën en vergezichten vol humor. “Ik verwijl in de Hippocampus”, zegt Luk. Hoe de overgang van de ene naar de andere persoon verloopt? Luk schakelt gemakkelijk. Wanneer hij in de auto rijdt, op een alledaagse dag, kan de lucht openbarsten en het licht er doorheen spatten. Op zo’n moment gaat het draaien in zijn hoofd, komt de fantasie op gang en stijgt hij op: met auto en al.

