

# De verdrongen bemiddelaar

HET GROOT BEDRIJF

'Met de glimlach tussen verschillende belangen en interesses flaneren, misschien is dat wel de ultieme uitdaging.'

Pascal Gielen over de discrete managers van de kunstsector.

## Een schuine blik op de zakelijk leider

Met de feestelijke toezegging van het Cultureel Ambassadeursschap staan ze er elk jaar opnieuw. Nee, niet de artiesten, zoals men bij een erkentelijke titeluitreiking zou verwachten. Voor dit Vlaams ritueel wordt namelijk de zakelijke entourage ingezet. Zij komen even hun hand openhouden, om daarna met de nodige discretie te verdwijnen. Hun opmerkelijk optreden – wat paradoxaal genoeg in het oog springt omdat het net onopvallend moest blijven – doet de vraag rijzen naar de rol van deze vreemde figuren. Vertegenwoordigen ze misschien het vleesgeworden schuldgevoel van de artistieke sector? Diverse Vlaamse kunstenaars staan alvast telkens opnieuw voor een impasse. Ze steken maar al te graag wat reisgeld op zak, maar willen niet besmet worden met een nogal klevende titel. Een handige remedie voor deze paradox heeft men blijkbaar gevonden in de sluipende figuur van dé zakelijk leider. (Ik spreek van dé zakelijk leider, omdat hieronder uiteraard een ruime waaier aan persoonlijkheden schuilgaat. De volgende tekst noopt dus tot enige abstractie.)

Terwijl de zakelijk leider – het zijn meestal mannen – de nodige financiële middelen genereert, vertoeft de kunstenaar verder in de waan van zijn of haar autonomie. Daarenboven kan de artistieke keling in de façade een tamelijk onbevlekt imago rechthouden, terwijl in de coulissen het een en ander 'geregeld wordt'. (Het is de lezer wel duidelijk dat het hier niet alleen gaat om de kwestie van het Cultureel Ambassadeursschap.) In de sociologie zou men deze wonderbaarlijke oplossing het resultaat van functionele differentiatie noemen. Dit kind van de moderniteit laat economische, politieke, artistieke en andere praktijken netjes naast

elkaar bestaan, zonder dat ze al te irriterend in mekaar vaarwater komen. Dankzij het proces van differentiatie wordt namelijk een *situatie-ethiek* mogelijk, een ethica die naargelang de omstandigheden nogal kan verschillen.

Artistieke, economische en politieke logica's stellen inderdaad niet dezelfde eisen en de moderne kunstwereld had dit al gauw door. Daarvoor zocht ze een meester in het balanceren, een bemiddelaar pur sang. Iemand die voortdurend kan schipperen tussen artistieke en politieke ambities, kunstenaars- en sectorbelangen,... Iemand die wederzijdse interesses kan wekken en behouden, zonder daarvoor zelf al te veel in het daglicht te treden. Discretie is namelijk niet onbelangrijk. De focus moet bij de essentie blijven, namelijk de Kunst en haar artiesten. Al te opzichtige zakelijke manoeuvres zouden hun aura wel eens kunnen bepotelen. Doorwinterde Etcetera-lezers weten dit maar al te goed. Zo haalde het blad tot het begin van de jaren negentig de klassieke stadstheaters voortdurend van hun artistieke sokkel door onder meer op hun economische (commerciële) en politieke liaisons te wijzen. Over de zakelijke bezigheden van de toenmalige 'avant-garde' werd daarentegen in alle toonaarden gezwegen. De laatste verweende men hoofdzakelijk met een esthetiserend vertoog. Een Etcetera-editie over geld geeft ons nu even de kans om de blik te kantelen. Laten we het eens niet over dé Kunst hebben, maar over haar verdrongen en tevens ondergewaardeerde schaduwpraktijken.

### Kartelvorming en symbolische marktspeculatie

Met enige weezin stappen we in de wereld van stoffige dossiers, boekhoudkundige

beslommeringen en andere administratieve onaangenaamheden. In vele gevallen is het echter hier dat een voorstelling discursief geboren wordt. De virtuele inscriptie in dossierteksten, contracten en cijfers maakt meestal dat het artistiek product pas een echt bestaan kan leiden. De kunstenaar wordt er zichtbaar gemaakt voor de overheid en krijgt – via contracten – een 'officieel' bestaan binnen de sector. De zakelijk leider neemt hier de rol op van de nuntius, namelijk diegene die enkel maar representeert en beslissingen neemt niet voor, maar in naam van iemand anders.

Elke categorie heeft zo zijn dada's en de bedreven zakelijk leider weet hier handig op in te spelen. Zo vraagt de babbler met programmatoeren of potentiële coproductanten om een andere retoriek dan het onderonsje met politici. Ook de pers ziet zich bij voorkeur op een onderscheiden manier bediend dan een of andere bedrijfsleider. De laatste wordt dan weer liever niet behandeld als een ambtenaar. De zakelijk leider zal met andere woorden over heel wat verbale en discursieve spitstechnologie moeten beschikken om al deze liaisons te onderhouden. Daarenboven is een hypercompatibel vertoog vereist, dat bij een premièrereceptie van het ene drankje naar het andere en van de ene persoon naar de andere, probleemloos van register verandert. Met de glimlach tussen verschillende belangen en interesses flaneren, misschien is dat wel de ultieme uitdaging van de zakelijke entourage. Vooreerst zal ze de sector moeten behagen. Een voorstelling veronderstelt namelijk op zijn minst toonkansen, en dan nog liefst op de juiste – eventueel buitenlandse – plekken. Hier komt al de eerste bemiddeling op de proppen. Als de kunstenaar