

TALKS WITH **MAKERS**

**“JE BENT DE HELE
TIJD ALLEEN DUS
LIEVER IEMAND
WAAR JE NOG
EEN BEETJE MEER
FEEDBACK AAN
KAN VRAGEN.”**

ROOS PELTENBURG

WDKA, ROTTERDAM
GRADUATED 2018
FASHION PHOTOGRAPHY
AND GRAPHIC DESIGN



TALKING WITH ROOS PELTENBURG

Ik ben Roos, ik ben afgestudeerd aan de Willem de Kooning. Ik ben afgestudeerd in 2018, dus nu bijna een jaar. En ik merk wel dat het heel lastig is om nu verder te gaan.

Waarom is dat lastig?

Omdat je van de academie afkomt en dan wordt je opeens losgelaten en mensen noemen het ook wel het zwarte gat. En daar kan ik mij ergens wel in vinden want nou moet je helemaal zelf gaan kiezen welke richting je op gaat. Ik vind het best wel lastig omdat vanuit de academie vooral op creatief gebied gefocust wordt, conceptueel en niet op hoe je je eigen business runt of dat soort dingen. Maar ook netwerk, wat je eigenlijk groot moet hebben waarin je marketing dan ook al een stuk makkelijker wordt als je dat beheerst. Dat een beetje

Ook heel erg zoekende naar wat ga je laten zien omdat je op tijdens je studie eigenlijk veel verschillende dingen doet. Vooral Willem de Kooning was vooral gefocust op heel breed opleiden. Dat maakt het daarna wel lastig om de focus te zoeken van wat wil ik. En ik denk eigenlijk dat je identiteit altijd zal evolueren, dat dat nooit echt vast staat. Ja en dan is het moeilijk kiezen om wat ga je uitdragen bijvoorbeeld. Omdat je daar nog naar op zoek bent. Want als je jezelf wilt uitdragen dan wil je echt ergens voor staan en niet daar nog over twifelen.

Geloof jij in marketing in de creatieve sector?

Het gaat niet alleen om het product maar ook hoe laat je het product zien, ja ik denk dat het wel belangrijk is. Wat nu vooral heel groot is, is natuurlijk Instagram omdat dat heel visueel is. Sowieso een platform om je werk te laten zien. Maar ook evenementen bezoeken en met pers in connectie te komen zodat er bijvoorbeeld over je geschreven wordt. Dat je zo op die manier steeds meer bekendheid kan krijgen. Sowieso online moet je te vinden zijn omdat iedereen je nu toch ook al ontmoet je iemand ze gaan altijd je Instagram of je website bekijken. Dus dat is belangrijk om goed uit te dragen.

Sommige fotografen hebben dat wel heel dat de klanten precies hetzelfde zijn als het werk wat ze fotograferen. En dat vindt ik dan wel goed want dan kan je altijd je eigen stijl blijven gebruiken. En dan zullen ze je ook vragen voor jou stijl.

Wat zou jij verwachten van een bedrijf zoals Marketing?

Ik denk sowieso toch persoonlijk advies en antwoord op specifieke vragen. Dat je daarvoor naar iemand toe kan. Het is meer als coach ziende. Dan sowieso op je marketing hoe je dat naar buiten gaat brengen om daar keuzes in te maken en dat op welke manier je dat zou moeten vormgeven. Ik denk de keuze met welke kant je op gaat qua je gevoel en commercieel gezien. Ik denk ook omdat dat juist iets is wat je niet mee krijgt op de kunstacademie. Of je werk commercieel is ja of nee. Wat om commercieel te gaan daarvoor nodig is. Wat je daarvoor nodig hebt.

Je bent de hele tijd alleen dus liever iemand waar je nog een beetje meer feedback aan kan vragen. En dingen kan terugkoppelen. Want daar heb je niet echt iemand voor.

SARAH ANNE ROOTERT

KABK, THE HAGUE

GRADUATED 2018

PATTERN DESIGN

FURNITURE DESIGN



**“JE KAN HET HET
BESTE VRAGEN
AAN MENSEN DIE
HET AL HEBBEN
ERVAREN.”**

TALKING WITH SARAH ANNE ROOTERT

Ik ben Sarah Anne Rootert, afgestudeerd 2018 van de kunstacademie in Den Haag, KABK

Hoe was het na jouw eindexpositie op de kunstacademie?

Ik kreeg wel heel veel reacties van om mij heen van hier moet je iets mee doen, hier moet je iets mee doen omdat dat dan gewoon zo uitgesproken was. Het was ook een heel persoonlijk project is. Dus ik ben op wat molukse exposities gaan exposeren en moluks museum in Den Haag. En al vrij snel met de BNO, dat is de beroepsorganisatie voor nederlandse ontwerpers. Kreeg ik de kans om op de Dutch design week te staan.

Toen ben ik mij gaan focussen op beurzen waar ik in 2019 dus heen ging. Dus dat was voor München en voor Napels. München was ik wel voor gecontact van je kan je aanmelden voor een design fair en daar wordt je dan voor geselecteerd. Dus eigenlijk met het ontwerp dat ik had van mijn afstuderen verder te gaan. Vanaf toen kwam dus de zomer. En het is toch moeilijk als zelfstandig ondernemer, tenminste dat ben je dan, maar dan net van de kunstacademie om daar zonder ervaring zo mee door te gaan. Want van mij verwacht ik dan dat je ook zelf relaties gaat leggen, of in een galerie of om te gaan verkopen. Merkte dat ik dat wel heel lastig vond, zonder dat ik inspiratie of motivatie kreeg of hulp van iemand.

Je hebt met Marlou van Makerting gewerkt, wat heb je hier uitgehaald?

Nou zij heeft mij wel geholpen om het op papier te zetten. Want ik kwam dan van de kunstacademie en daar ben ik wel achter gekomen wat ik leuk vond om te doen. Maar dan iemand die er vanaf buiten met een commercieel beeld op kijkt hielp wel om het te omschrijven. Voor mij zat het allemaal in mijn hoofd en zij kon dat op papier brengen. Dus ik wist wel wat ik allemaal interessant vond maar had het nodig dat iemand dat bundelt. Dit gaf mij meer zelfverzekerdheid en het geeft je dan ook wat meer rust ofzo om meer te plannen, je doelstellingen. Ik heb ook die doelstellingen van toen opgeschreven en dat zou nu vast wel veranderd zijn, dat heb ik niet perse op papier veranderd maar wel in mijn hoofd. Ik denk ook dat ik nog steeds niet mijn echte doelgroep heb gevonden. Ik denk als ik die eenmaal hebt gevonden je wel je plek heb gevonden als ontwerper.

Wat vind je van marketing in de creatieve sector?

Nou vanuit de kunstacademie is dat gewoon zero. Dus ik was heel blij dat ik met Marlou aan de slag kon. Ja je krijgt daar helemaal geen les in. Het blijft wel een dingetje van je zoekt het zelf maar uit. En het is de kunstacademie dus het gaat niet om marketing maar voor mij was dat juist wel heel belangrijk. Dus ik zocht echt na mijn studie aan de kunstacademie omdat het er niet bij inbegrepen zit om daar dus mezelf in te ontwikkelen. Vertelde ik ook nog over de beroepsorganisatie, heel veel mensen wisten dat niet. Ik denk dat je sterk moet weten wat je bent en doet als ontwerper. Dan kan je het wel doen maar dan werkt het niet.

Wat versta jij onder marketing?

Hoe zet je jezelf neer, hoe omschrijf jij jezelf. Maar ook strategisch wat meer gericht op, het is niet echt de financiële kant. Persoonlijk vooral je omschrijving denk ik. Social media en dan ook heel erg op beelden gericht. Maar ook wel echt dat je zo een pers mapje heb. Dat je dat klaar hebt liggen. Heel veel mensen weten niet eens hoe dat werkt van de academie. Daar is de kunstacademie gewoon niet op gedraaid. Het gaat vooral om conceptueel en niet om commercieel.

SANNE VAN DE GOOR
RIETVELD ACADEMY, AMSTEDAM
GRADUATED 2008
PATTERN DESIGN
GRAPHIC DESIGN



“IK DENK OOK DAT JE UITEINDELIJK ER MEER HEBT AAN EEN KREET OF GOEDE MARKETING. ALS JE DAAR GOED IN BENT DAAR HEB JE MEER AAN DAN EEN GOEDE ONTWERPER TE ZIJN. HOE PIJNLIJK DIE CONCLUSIE OOK IS.”

TALKING WITH SANNE VAN DE GOOR

Ik heb eerst in Den Haag gestudeerd aan de Kabk. Maar daar ben ik na twee jaar weggegaan en ben ik naar Rietveld academie gegaan. In 2008 ben ik afgestudeerd als grafisch ontwerper.

Je hebt je eigen merk op de markt gezet, hoe ben je begonnen?

Ik ben wel meteen voor mijzelf begonnen en soms in opdracht. Toen dacht ik dat grafisch ja wel, maar niet en dat heeft heel lang geduurd. Nu afgelopen jaren combineer ik dingen meer op de manier hoe ik ze wil combineren. Maar achteraf denk ik als ik wat ouder was geweest had ik andere dingen gedaan. En dan ga je misschien ook wel veel bewuster om met zo een eindexamen expositie. Terwijl ik, ik deed maar gewoon en die hele zoektocht kwam erna.

Mijn merk neerzetten is eigenlijk een beetje natuurlijk gegaan. Ook omdat ik niet bewust mezelf als brand. Ook omdat ik tussen het ontwerp en kunstenaar in zit dus dat vind ik ook ingewikkeld. Dus dat merk is gewoon een beetje ontstaan. Niet dat ik daar heel bewust mee bezig ben geweest.

Hoe zou jij je omschrijven als creatieve ondernemer?

Dat vind ik dus al heel moeilijk al en daar begin jij al mee. Het gebeurt natuurlijk en de projecten die ik doe geven steeds meer richting aan, en die richting voelt heel goed. Daar ben ik niet onzeker over. Maar als iemand vraagt joh wat doe je, en dat moet ik in een zin uitleggen. Oke grafisch ontwerper. Maar dat dekt de lading ook weer niet helemaal. Ik vind dat best wel lastig en ik hoop eigenlijk dat dat de komende tijd nog duidelijker wordt.

Wat vindt jij van marketing in de creatieve sector?

Het ligt mij niet echt, van nature heb ik niet de behoefte om veel te delen online. Het is echt een haat liefde. Het liefst laat ik gewoon werk zien en hoef ik niks te vertellen. Ik begin uit eigen fascinatie of interesse, ik ben gewoon nieuwsgierig naar dingen. Het is wel merk ik, zeker nu ik met subsidieverstrekkingen werk zij verwachten ook een communicatieplan. Je moet er wel iets mee. Dus in dat opzicht is het wel steeds belangrijker. Het is ook de manier waarop je je werk onder de aandacht kan brengen denk ik.

Marlou heeft mij echt bij de hand genomen bij het aanvragen van een subsidieaanvraag en heeft mij heel veel uitgelegd. Sowieso heeft zij een hele kalender opgezet dat was heel handig. Een perspreview organiseren voordat je een expositie opent. Hoe zo een persbericht eruit ziet. Dat ik een key visual moet hebben. Dat zei mij allemaal niks maar is eigenlijk heel logisch. Ik moest een bloem maken, heel erg van wat is dan mijn toegevoegde waarde in opzichte van andere ontwerpers.

Nu ben ik bezig om weer een nieuw project op te zetten en toen dacht ik dat zou ik eigenlijk wel verder uitwerken of uitdiepen maar daar hadden we niet echt de tijd voor of hebben we niet echt gedaan maar ik merkte ook wel meteen dat het lastig is om mee te gaan in dat hele marketing idee en dus bij jezelf te blijven. Teveel neerzetten als een merk en hoe kan ik dat er nou inzetten zonder dat het echt heel erg awkward voelt. En ik denk ook als ik denk aan een marketing bureau, als je hebt over ver weg staan.

Wat zou je verwachten van een bedrijf als Marketing, wat ze kan bieden?

Nou eigenlijk zou ik willen weten, hoe de laatste anderhalve jaar ging zou ik willen verduurzaam. Dus welke stappen zijn nou goed om te ondernemen om hier te blijven. Hoe kan ik dit volhouden, vasthouden hoe kan ik nou. Ik wil niet alleen afhankelijk zijn van subsidie of eigen werk maar echt die combinatie. Ik wil echt die combinatie dus ook met opdrachtgevers. En hoe ga ik dat bereiken.

Wat zou jij aanbevelen aan afstudeerders

Ik zou sowieso zeggen alles aanpakken wat op je pad komt in het begin. Dat is eigenlijk de manier waarop je er achter komt van dit is helemaal niets voor mij of hier zit eigenlijk iets in wat ik helemaal niet had voorzien wat eigenlijk super. Want volgens mij kan je er heel lang of kort over nadenken maar het is niet echt zo uit te denken. Achteraf is dat altijd heel makkelijk om te denken dit is heel logisch dat ik dit ben gaan doen. Maar vooraf is dat heel moeilijk te zeggen.

Aan de andere kant die tijd dat je op school zit eigenlijk maar 4 jaar en dan heb je heel vaak eerste jaar een basisjaar en daarna specialisatie. Dat is zo kort dus eigenlijk is het ook prima om dan alleen maar te experimenteren en heel erg bezig te zijn met alle mogelijkheden. Het moment dat je altijd met die marketing wel bezig kan zijn of met de presentatie naar buiten toe dan ben je ook minder vrij. Maar ik vind dus ook dat veel zegt als je nog even mag rommelen in de tijd dat je studeert.

Ik maak het liefst, ik ben een maker omdat ik het liefst dingen wil maken en niet bezig wil houden met dat andere aspect wat voor mij gevoel bijna een ander beroep is eigenlijk. Dat voelt soms een beetje, moet ik dat ook nog erbij doen. Want je hebt geen idee maar het is zo een groot onderdeel. Eigenlijk wil je iemand die dat voor je doet. Een soort agent. Dat je verder nergens over na hoeft te denken.

FOREVER STUDIO
BIENKE & SARA
ROTTERDAM
GRADUATED 2015
OBJECT & SET DESIGN



**HET IS OOK WEL
KWALITEIT, BLIJ
ZIJN ALS HET
KAN.”**

“DAT MAAKT
SUBSIDIE
AANVRAGEN
GEWOON ZO
FRUSTREREND,
DAT HET ECHT
GAAT DAT
JE PRECIES
DE GOEDE
DRUKPUNTEN
UITOEFENT OF
ZOIETS. HET IS
ECHT BEST EEN
HEL EIGENLIJK.”

TALKING WITH FOREVER STUDIO

Wij zijn samen in 2015 afgestudeerd. Ook samen met een project en ik heb daarvoor HMC gedaan een mbo opleiding van 3 jaar. Dus 4 jaar Willem de Kooning. Bienke en ik ben Sara. En we hebben lifestyle en design gedaan op de academie.

Jullie hebben je eigen merk op de markt gezet, hoe zijn jullie begonnen?

Eigenlijk zonder plan gaan doen en nu nog steeds zonder plan verder. Of in ieder geval wel met een plan of een beetje een plan. Het groeit wel gewoon een soort van steeds. Maar dat gaat heel erg per opdracht en per project, daar dan weer nieuwe dingen uitkomen. Denk dat dat ook wel ergens de kracht is van de studio die we nu aan het creëren zijn. Dat het zichzelf in stand houdt. Het werk dat wij nu voor onszelf maken dat zorgt er weer voor dat we opdrachten krijgen van mensen die dat tof vinden. Zo kunnen we heel gericht opdrachten doen vanuit onze eigen smaak.

Opdrachten komen nu echt allemaal voort uit eigen experimenten die opgepikt zijn op instagram, dus ja dat is ons marketingplan. Toen we net begonnen toen hebben we gewoon alles gedaan. Toen hebben we heel veel via mensen die we kenden opdrachten gedaan. Er komt af en toe een opdracht binnen voor een ontwerp die we een keer hebben bedacht. Zo verdien je heel makkelijk geld met iets dat we eigenlijk niet heel leuk vinden. Maar daardoor kunnen we wel weer onze eigen dingen doen. Alles is via via.

Wat waren de lastige dingen na het afstuderen?

Ik denk alles wat te maken heeft met facturen wat wel lastig is. Hoeveel moet je voor jezelf vragen, geen idee. Hoe doe je belasting aangifte, don't know. Dat zijn allemaal dingen die je echt zelf moet doen. Waar je ook nog nooit les over heb gehad. We hadden ook best een keer naar de kamer van koophandel bijeenkomst avond gekund. Hebben we ook niet gedaan. Maar nu hebben we in ieder geval de kennis om het uit te besteden. Maar dat leer je door te doen. We waren ook gewoon begonnen en je hebt helemaal geen starterskapitaal ofzo.

We hebben wel is een subsidie aanvraag geprobeerd, maar dat is zo een hassle. Veel mensen die dan iets willen en je moet echt precies de goede toon aan kunnen slaan. Het is echt best een hel eigenlijk. Het is ons nog niet gelukt wat dat betreft. Maar het is gewoon een beetje ontmoedigend.

Hoe zouden jullie jezelf omschrijven als creatieve studio?

Het is best wel lastig om te omschrijven omdat we dus ook van alles doen. Je moet het vooral specifiek ergens neerzetten waar het klopt anders komt het ook niet tot zijn recht. En dat is wel lastig omdat je niet die plek voor handen hebt. Er moeten mensen ook gewoon tegenaan lopen. Dat gebeurt toch ook vooral op beurzen en meer internationaal. Maar stimuleringsfonds deadline is volgende week dus dat is nou alweer te laat. Dus ja zo loop je weer tegen van alles aan. We zijn druk bezig met die nieuwe studio en dan komt zo een mailtje weer voorbij van vergeet die deadline niet. Dan ben je alweer in 2021 bij wijze van spreken. Dat is gewoon irritant.

Wat verstaan jullie onder marketing in de creatieve sector?

Ik weet het niet. Nou ja, profileren van jezelf denk ik. Want dat is eigenlijk de manier. En beurzen helpen je daar heel erg bij maar bij ons instagram, dat is de plek waar wij opdrachten krijgen. Dus het fotograferen van je werk van een experimentje. Dat is hoe wij onze studio vermarkten.

Ik denk dat het wel belangrijk om eigen te zijn. Het is denk ik ook iets wat een beetje groeit. Waar je dan op begeven moment achter komt oke dit is blijkbaar mijn markt. Dat is meer de manier waarop wij het doen. Je kan natuurlijk ook van te voren een stappenplan maken. Maar dat hebben wij echt wel soms geprobeerd, maar dat werkt voor ons gewoon totaal niet. Ik werd daar heel ongelukkig van ook. Omdat we zo gewoon niet zijn denk ik. Het zit gewoon niet echt in ons, om dat zo systematisch te doen. Het voelt dan een beetje geforceerd. En dat is denk ik gewoon niet echt hoe we dat willen. Ook al hoeft dat zo niet over te komen. Voor ons voelt dat te krampachtig. Ik denk dat het wel belangrijk is als we straks weer in die nieuwe studio zitten dat we, niet perse marketing maar wel hoe verwoorden wij onszelf. Ja we doen wel dus soms even een check-up bij alles, of het nog klopt

Wat verwachten jullie van een bedrijf als Makerting?

Of misschien wel een netwerk bieden of een platform, dat zou opzich wel nice zijn natuurlijk. Ik weet niet, als iemand gewoon heel veel galeries kent. Of architecten of wat dan ook en die komt kijken en die zegt dat zou een leuke samenwerking zijn.

Geloven jullie dat kunst of design zichzelf kan verkopen?

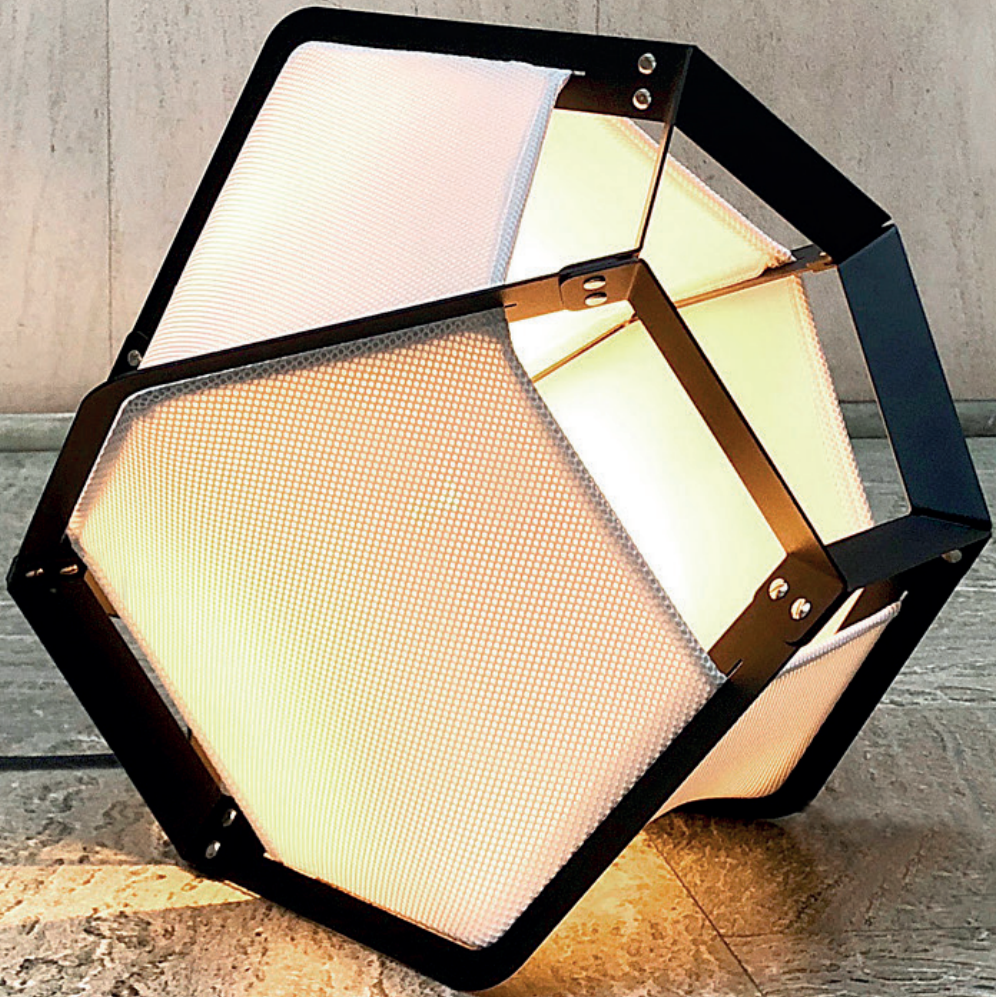
Ik merk wel heel erg, dat er een bepaald beeld van je ontstaat door de dingen die je post of naar buiten brengt. Maar echt zelf verkopen doet het natuurlijk nooit, want je hebt al een website en een logo, en van alles al. Wat natuurlijk niet vanzelf is. Ik denk ook dat het elkaar kan verkopen. Dat je een tof product hebt dat te duur is, dat je denkt ik koop wel dat kleine lampje. Ik denk wel dat het steeds meer het merk het ding moet worden.

Hebben jullie tips of tricks voor net afgestudeerden?

Volg je hart, Volhouden, en wij hebben elkaar een soort van gevonden maar als je in je eentje bent dat het echt super goed is om connecties te vinden. Om samenwerkingen aan te gaan en gewoon al is het maar voor in het begin. Dat je kan afspreken met iemand. Een plan kan maken voor iets. En wij hebben ons op gegeven moment opgegeven voor de design week. En dan heb je gewoon een stok achter de deur. Heb je gewoon een deadline en daar moet iets gebeuren. Mogelijkheden zien en oppakken. Wij hebben ook gewoon alles gedaan wat op ons pad kwam.

BAS VELLEKOOP
KABK, THE HAGUE
GRADUATED 2010
PRODUCT DESIGN
FURNITURE DESIGN

“ DE DUTCH DESIGN WEEK
EN OBJECT ZIJN EEN
BEETJE DE MOMENTEN
OM NAAR BUITEN TE
TREDEN. PROBEREN
EXTRAVERT TE ZIJN.”





TALKING WITH BAS VELLEKOOP

Ik ben afgestudeerd aan de kunstacademie in Den Haag als interieurarchitect. Ik ben in 2010 afgestudeerd. Ik heb in 2015 de beslissing genomen om voor mijzelf te beginnen en op productontwerp te focussen.

Je hebt je eigen merk neergezet, hoe ben je daar mee begonnen?

Door gewoon te doen, je begint niet met ik ga mijn eigen merk neer zetten. En dat is een beetje gegroeid afgelopen tijd. Vorig jaar met Marlou een beetje over nagedacht een beetje opgeschoond en een nieuwe huisstijl neergezet. Vorig jaar is die met de dutch design week geïntroduceerd.

Je hebt Marlou gewerkt, wat hebben jullie gedaan?

Met Marlou, missie, visie gedaan. Beetje kernpunten opgeschreven. De who, why, what. Ja, de eerste stappen zijn gezet. De meerwaarde is dat je een helder verhaal kan vertellen en helder naar buiten treedt met je huisstijl en de meerwaarde met werken met Marlou is dat je wat meer pers en publiciteit krijgt. Ik denk dat het helpt als je helder communiceer wat je doet en een goed perspakketje hebt. Alles moet nog wel een extra laag de verdieping in. Er is een eerste slag in gemaakt, maar het kan nog beter naar mijn idee.

Wat waren de lastige aspecten?

Als je het echt over een merk hebt is het soms lastig om de grote lijn te bepalen van hier sta ik voor en hier doe ik voor. Omdat je enerzijds naar de visitekaartje kijkt en anderzijds de dingen die je doet. Je hebt niet altijd, die helikopterview. Communicatie vindt ik gewoon lastiger, daar heb ik niet voor gestudeerd, ben ik niet goed in. En vindt ik ook niet leuk.

Wat versta jij onder marketing in de creatieve sector?

Daar versta ik niet zoveel onder. Ik weet niet zo goed waar het over gaat. Ja als je er over na gaat denken dan weet ik wel waarover het gaat maar het is niet dat ik daar zo bewust mee bezig ben ofzo. Je hebt de mensen van Mooij, Marcel Wanders, de Maarten Bazen die kunnen die buzz creëren. Om de dingen die ze doen en die kunnen groot vertellen.

Heb je nog tips of tricks voor net afgestudeerden en creatieve talenten?

Denk commercieel, eigenlijk direct, ga dat meenemen. Want het is uiteindelijk, ik denk dat 5% opgepikt wordt door een galerie of iets anders en 95% is gewoon heel hard werken voor diegene die zich in de kijker moeten spelen. En dan moet je een plan de campagne hebben.



TED NOTEN

RIETVELD ACADEMY

GRADUATED 1990

CRITICAL DESIGN

JEWELRY DESIGN

**“OP EEN BEPAALDE
MANIER LOPEN
ONDERHANDELEN EN
EEN KUNSTENAAR NIET
SAMEN. DAT IS EEN
SOORT DNA EUFEMISME.”**

TALKING WITH TED NOTEN

Ik ben 30 jaar geleden afgestudeerd aan de Rietveld academie in Amsterdam en daarvoor 3 jaar avondschool in Maastricht. En Maastricht was meer technisch, weinig nadenken maar meer maken en Amsterdam was meer nadenken en niks maken.

Hoe ben jij begonnen als creatieve ondernemer?

Meer als kunstenaar, ik had geen plan, ik had geen ondernemingsplan. Toen had je nog geen website, geen computer. Ik ging gewoon dingen maken en dan via het galerie systeem had je dan inkomsten. Dat was het enige waarmee ik bezig was. Gaandeweg is het merk ontstaan eigenlijk. Heb ik vooral veel mond op mond reclame gehad. Als je werk in een museum ligt is dat weer een legitimatie van die jongen die kan wat, dus. Dus langzaam wordt je naam, of je staat in een tijdschrift of in een krant met iets. Langzaam wordt je legitiem. Maar er heeft nooit een strategie achter gezeten.

Ik rol van het een in het ander. Het werk dat ik gemaakt heb veroorzaakt nieuw denken, nieuwe gedachten en ook nieuw werk. Ik creëer vanuit mijn eigen oeuvre. En het wordt opgepakt of niet, er is geen garantie. Dat is mijn vrijheid als kunstenaar.

Wat waren de lastige dingen die je hebt ondervonden met het neerzetten van jezelf?

Verlegenheid. Onzekerheid. Dat zijn allemaal leerprocessen ook. Dat wordt je niet geleerd op de kunstacademie van hoe presenteer je jezelf. Wie benader je op een opening en hoe doe je dat. Ik heb nog nooit een cursus gehad hoe geef ik een lezing, nog nooit een lezing gehad hoe presenteer je jezelf. Ik ben echt een generatie, en ik heb heb geluk gehad dat ik vrij redelijk over kom. Veel kunstenaars zijn toch moeilijk in communicatie, ik heb af en toe wel een goede bek op denk ik. Dus dat is ook wel mijn geluk denk ik, dat ik gewoon mezelf ben.

Zie jij je werk als merk? Als Ted Noten?

Ja, ikzelf niet maar veel mensen wel. Veel mensen zeggen wel, dat is een echte Ted Noten. Ik ben ook gewoon trouw gebleven denk ik aan mijzelf. Heel belangrijk, trouw blijven aan jezelf. Doen wat je wilt, geen compromissen sluiten en dan groeit dat vanzelf, dat kan niet anders. Maar je moet wel de mogelijkheid hebben om zo te kunnen zijn. Want heel veel designers en kunstenaars moeten heel veel compromissen maken om te overleven, want je zit gewoon met huur en met levenskosten.

Wat versta jij onder marketing in de creatieve wereld?

Wat mij te binnen valt is je zichtbaar maken. Op bepaalde openingen je kop laten zien of mensen aanspreken. Maar dat vind ik ook weer bijna hielen likken, onderdanig. Daar heb ik ook moeite mee. Ik heb toch structureel, als je iets van mij wilt dan kom jij maar. Maar heel vaak gebeurt dat niet hoor. Het is toch een veel belangrijke mensen hebben de arrogantie van, dan moet je maar op mij af stappen. Maar daar wordt ik wel wat milder in, of wat zachter of wat zekerder. Ik weet niet precies wat marketing is. Ted Noten is een begrip of een brand. Jezus, ik ben een brand. Maar of ik dat nog zou kunnen uitbreiden, kijk op het moment dat je kiest voor meer marketing kies je er ook voor dat je meer openbaar bezit wordt. Je moet ook jezelf beschermen. Heel vaak nee zeggen. Ze willen Ted Noten zien of op mijn atelier komen. Het wordt dan heel persoonlijk.

Wat zou je verwachten van een bedrijf als Makerting

Ik zou het belangrijk vinden dat je de markt onderzoekt. Dus wat zijn de afzetmogelijkheden. Hoe zou je, dat zou ik willen weten, Louis Vuitton heeft een prachtig museum in Parijs, ik denk dat jouw werk daar wel tussen zou passen. Hoe zou je dat aanpakken. Dat zou ik wel willen weten, wat is je strategie. Dus ik zou willen dat je mij in contact brengt met eventuele kopers of opdrachtgevers. Dus dat je het voorwerk doet denk ik, research, marktonderzoek. Dat je ook diegene bent die als tussenpersoon fungeert. Als je vragen hebt neem dan contact op met mij. En als het de intimiteit of dat het duidelijk is dat er iets gaat gebeuren dat ik dan als kunstenaar erbij komt kijken.

Zeker als dat gaat om een commercieel stuk. Veel designers hebben royalties. Ontwerpen een stoeltje, gaat naar een merk, die brengt het in productie en je krijgt 6% van de productie of verkoop prijs. Dat heb ik dus niet. Dat zou ik ook bijvoorbeeld willen vragen aan jou, zou jij een bedrijf kunnen vinden waar ik iets voor zou kunnen ontwerpen binnen mijn vakgebied. En dan volgens een royalty principe. Ik zou je ook willen vragen, van denk is aan een one million dollar piece. Een ding wat dus op de markt komt voor 1 of 2 dollar waar ik er dan 1 miljoen van kan verkopen in een dag, ja okee twee dagen.

Hoe denk je dat je zover bent gekomen?

Geluk, het is toch denk ik als kunstenaar moet je het geluk hebben dat je een paar goede werken maakt. Ik denk als je er 5 goede maakt in 20 jaar dan ben je er. De muis met de parel. Daar begon het mee, toen werd ik opgemerkt. Eigenlijk moet je het geluk hebben dat je een paar goede dingen bedenkt, dat noemen ze dan ook masterpieces. Je moet hard werken, doorwerken, fouten maken en dan als je mazzel hebt komt er goed werk uit. Speelt echt veel mee hoor, geluk. De juiste mensen tegenkomen. Het juiste moment met het goede werk in het stedelijk museum staan.

Heb je tips of tricks voor net afgestudeerden of aanstormend talent?

Het stimuleringsfonds, die geven ook subsidies aan mensen die net afgestudeerd zijn. Dus dat is al een ding dat belangrijk is. Lid worden van de BNO, die hebben ook collectieve verzekeringen, daar kan je pensioen opbouwen. Meteen doen, meteen aan je pensioen denken. Er zijn een aantal subsidiekanalen, dan moet je natuurlijk een eigen oeuvre maken, dat je kan zeggen dit ben ik als kunstenaar, dat je een profiel maakt van jezelf. Ook gaan uitzoeken wat past bij je, wil je voor jezelf beginnen wil je in dienst gaan. Werk je graag in een groep, kan je een baas boven je tolereren. Je kan ook eerst denken ik ga eerst een paar jaar dingen uit proberen. Je moet uitzoeken wie je bent en waar ben ik goed in, en vooral waar heb ik plezier in, dat is het aller aller belangrijkste.



MEREL KARHOF

DESIGN ACADEMY, EINDHOVEN
ROYAL ACADEMY OF ARTS LONDEN
PUBLIC SPACE DESIGN



**“ALLES WAT VIA
DE BRIEVENBUS
BINNENKOMT IS
ALVAST BINNEN”**

TALKING WITH MEREL KARHOF

Ik heb gestudeerd aan de design academy in Eindhoven. Toen ben ik nog twee jaar gaan studeren hier in Londen op de Royal college of art gefocust op de openbare ruimte.

Hoe ben jij begonnen na het afstuderen?

Je kan als afgestudeerde je heel makkelijk jezelf gewoon op instagram zetten en op facebook. Je kan nu heel erg zelf je PR maken. Dus hoe ik toen begonnen ben, toch via kennissen altijd. Je kennissen of familie. En toen ik hier afstudeerde in Londen, dat bracht wel echt veel. Ik zou zeggen dat je dan toch in een heel groot netwerk terecht komt. Toen werd ik meteen uitgenodigd om een residentie te doen in Venetië. Ik heb toen in een hele korte tijd heel veel werk gemaakt. Wat eigenlijk heel goed is voor de exposure. En toen eigenlijk toen ik terugkwam, ik had een windbrei machine gemaakt, die werd toen uitgenodigd via via voor een tentoonstelling in het Zuiderzee museum. En dat heeft voor mij een soort van, er is iets gebeurd daar door. Ja mensen hebben het daardoor gezien, en is het daardoor in de aandacht gekomen. En daar heb ik zeg maar iedere keer weer dingen uit zeg maar. Het rolt gewoon een beetje door.

Er gebeurt altijd wel wat, maar financieel blijft het altijd wel zwaar. En ik denk dat blijft zo. Het zijn allemaal hele leuke dingen maar het wordt allemaal slecht betaald. Ik moet zeggen ik moet er wel hard aan trekken. Ook vandaag de dag. Zeker. Veel voor doen om in ieder geval te zorgen dat er elke keer wat nieuws komt zeg maar. Ik ben altijd meer met dat promoten aan het werk, dat je weer op zoek gaat naar mogelijkheden. Dat is eigenlijk het gene waar ik nu veel mee bezig ben maar wat helaas afleid van het maken.

Hoe bepaal jij of je een opdracht aan neemt?

Ik doe alles, ik zeg tegen niets nee. Die luxe heb ik niet. Een enkele keer als ik denk dat iets te amateuristisch is. Dan doe ik het niet of als ik het gevoel heb dat mijn werk ergens naartoe verscheept moet worden en ik heb het idee dat ze dat niet op een veilige manier doen. Dus dat is toch wel you live en you learn. Maar mijn motto is dat je toch gewoon alles moet doen. Dat je jezelf niet te goed moet voelen voor heel veel dingen.

Hoe zou jij jezelf omschrijven als creatieve ondernemer?

Dat is een hele vervelende vraag. Vind ik moeilijk om het meteen in een zucht zo te zeggen. Een ander kan dat misschien heel makkelijk over mij zeggen. Ik moet zeggen dat ik hier nog wel een elevator pitch voor nodig heb, denk ik. Om het sneller in een zucht te kunnen zeggen. Het verandert ook wel een beetje steeds. Steeds als je aanvragen doet, moet je weer zo een tekst schrijven en dan vecht je je er weer doorheen. Dus dan ga je heel erg nadenken, waar gaat me werk over. Dan ga ik heel veel zinnen of heel veel flarden opschrijven van zinnen en zo kom je langzaam tot de kern. En zo scherp je wel het idee zeg maar. Maar ik moet zeggen het kan echt nog veel beter. Het is altijd een beetje een proces. Het is gewoon iets waar ik altijd al mee bezig ben. Ik zou heel graag willen dat ik heel duidelijk een soort werk maak. Want dat is toch wel het beste heb ik het idee als je voor jezelf wilt verkopen aan de wereld. Dat het heel duidelijk is wat de mensen bij jou kunnen halen, maar helaas zit ik niet zo in elkaar. Ik doe toch heel veel verschillende dingen.

Ik heb ook wel als ik ontwerp, het moet wel daar in dat straatje blijven. En ik vind wel belangrijk in mijn werk dat ik dat verhaal wel heb. Dat ik niet alleen maar gewoon dingen maak die mooi zijn ofzo. Ik vind het belangrijk dat het een boodschap verteld. Maar het enige wat ik lastig vind tegenwoordig is dat je gewoon op instagram en in de media, mensen hebben daar helemaal geen zin meer in. Niemand wilt meer lezen iedereen wilt gewoon mooie plaatjes tot zich nemen.

Wat versta jij onder marketing in de kunst?

Het naar buiten brengen van het werk zodat andere mensen kunnen zien wat jij doet. Ik ben productvormgever dus ik wil ook dat mensen mijn product kopen. Dus ik denk dat de marketing moet laten zien dat het product te koop is en wat ik doe als ontwerper. Dat mensen mij kunnen inhuren voor andere projecten. Het is ook een aankondiging van tentoonstellingen dat je zorgt dat er mensen naar je toe komen. Marketing is gewoon super belangrijk. Maar het vervelende is ook dat je heel erg over sneeuwd kan raken daarin. Want er is zoveel nu.

Geloof jij dat kunst of ontwerp zichzelf kan verkopen?

Zonder enige marketing aandacht? Dat het wordt opgepikt? Ja dat geloof ik wel. Ik geloof heel erg dat als je afstudeert met een heel goed project dan gaat het helemaal vanzelf. Dat heb ik ook wel gehad in het begin. Ik deed er niks voor. Dat kan absoluut. Maar het is gewoon voor heel weinig mensen weggelegd dat dat echt gebeurt. En dat je er ook heel veel uit krijgt. Want ik ben eigenlijk helemaal niet zo succesvol in die zin dat ik, misschien is er wel veel aandacht geweest voor die breimachine maar het heeft niet echt geleid voor een soort continuïteit van nieuwe opdrachten en dat soort dingen. Je moet er alsnog wel voor werken, absoluut.

Op de design academy hebben we wel een keer een lesje gehad over marketing maar echt heel minimaal. Op de RCA al helemaal niet. Op de RCA krijg je heel veel emails. Dat heet fuel RCA daar kan je allerlei cursussen volgen. Maar er gebeurt zo ontegenwoordig veel als je daar zit en ik denk dat je inbox iedere dag ontploft met emailtjes wat je allemaal kan doen. Het zou juist leuk zijn als zo een academie het juist na de studie bieden. Je bent eigenlijk zo met het ontwikkelen van je creatieve proces bezig. Dat andere deel komt toch gewoon pas erna. En nu is het he balen nu heb ik het allemaal niet en is dat netwerk er niet meer.

Heb je nog tips en tricks voor net afgestudeerde?

Dat je in je achterhoofd houdt dat dat een heel belangrijk moment is. Dat wanneer je gaat afstuderen dat dat het moment is dat er heel veel ogen en aandacht op je gevestigd is dus dat dat een enorme springplank kan zijn als je dan een werk maakt wat heel erg opvalt. Maarja dat is heel moeilijk. Je wilt altijd je beste werk maken maar dat is gewoon niet altijd zo. Maar ik denk dus dat je dat wel heel erg in je hoofd moet houden. Ik denk ook dat je altijd heel erg moet vertellen wat je wilt. Dat heb ik zelf ook niet helemaal duidelijk. Maar als je goed weet wat je wilt dan kan je je wensen uitspreken en dan horen mensen om je heen dat en op die manier komen dingen ook makkelijker naar je toe. Dan denken mensen van oh zij wil dat doen. Dan komen je wensen denk ik ook sneller uit. Maar niet iedereen weet denk ik wat je perse wilt. Als je als student denkt daar wil ik gaan werken, dat je veel makkelijker die weg daarnaartoe kan wandelen en ernaartoe te werken. Misschien om een heel goed plan te hebben van waar wil ik werken. Niet in jaar 1 maar wel in jaar 3 dat je weet waar je naartoe wilt.

**IK ZOU HET LEUK VINDEN
DAT JE MET IEMAND KAN
SPARREN OVER JE WERK.
WANT HET IS UITEINDELIJK
EEN BEST EENZAAM
BEROEP, JE DOET ALLES IN
JE EENTJE. "**

NIENKE HOOGLIET

WDKA, ROTTERDAM

GRADUATED 2013

TEXTILE DESIGN

GREEN DESIGN



**“HET HELPT GEWOON
WEL OM HEEL ERG MET
MENSEN VANAF BUITEN
TE KIJKEN NAAR WIE BEN
JE, WAT WIL JE EN HOE
DOE JE DAT.”**

TALKING WITH NIENKE HOOGLIET

Ik heb een ontwerpstudio waarbij ik mij focus op nieuwe en duurzame materialen. En dan met de voorliefde voor textiel, zo dat ik zo veel mogelijk de textielindustrie kan verduurzamen. Ik ben in 2013 afgestudeerd aan de Willem de Kooning van Lifestyle en design. Daarna direct mijn eigen ontwerpstudio begonnen omdat ik eigenlijk altijd al wist dat ik dat heel graag wilde.

Hoe zou jij jezelf omschrijven als maker?

Ik heb wel geprobeerd om daarover na te denken, maar dat is ook best wel veel veranderd. En ik denk dat dat nog steeds best wel veel zou veranderen. Dus het is eigenlijk altijd wel in beweging. Ik kom dus dichterbij die kern van wie ik ben, wie ik wil zijn als ontwerper, studio en de opdrachten die erbij komen passen dus ook steeds beter op die manier. Op die manier helpen de opdrachten ook meer om iets toe te voegen aan het brand dat je bent. Dan versterkt het elkaar. Daar probeer ik wel ook selectief in te zijn.

Wat versta jij onder marketing in de creatieve sector?

Onder marketing zou ik meer de publicatie of ja de storytelling naar buiten toe verstaan. Maarja voordat je dat kan doen moet je dus inderdaad wel eerst weten wie je bent. Dus dat is wel een interessante invalshoek, zo had ik er nog niet over nagedacht. En het valt mij eigenlijk vooral op hoe weinig het nog gedaan wordt. Het is heel sturend voor wat voor soort opdrachten ik aanneem. Wat voor soort projecten ikzelf ga opstarten, hoe ik een project zelf opstart.

Ervaar je wel eens de clash tussen autonoom werk en werken in opdracht?

Constant. Kijk mijn hart ligt het meest bij het maken van autonoom werk dus. Omdat ik denk dat dat profileert wie jij bent als ontwerper. En dat je daardoor ook betere opdrachten kan krijgen.

Maarja in realiteit kom je daar maar een heel klein percentage van je tijd aan toe. Dus inderdaad hoe pak je dat dan aan en zorg je voor genoeg tijd voor je autonome werk. Volgens mij is dat wel een reële worsteling. Alleen zit in dat soort dingen zo veel vaak ook regelwerk. Logistiek, weet je wel, organisatorische dingen dat echt het ontwerpen maar een klein percentage ervan is. Dus het ondersteunt het wel, vooral naar de buitenwereld klopt het denk ik. Maar voor mijzelf is de balans er nog niet helemaal.

Geloof jij dat design zichzelf kan verkopen? En waarom?

Ja, ja zeker. Nou eigenlijk omdat ik het wel zelf heb meegemaakt denk ik. Omdat ik nooit echt actief bezig ben geweest met het verkopen van mijn werk. Wel het laten zien van mijn werk, maar niet het verkopen.

Heb je nog tips of tricks voor net afgestudeerden kunstenaars?

Ja ik zou zeggen, ga zo goed mogelijk onderzoeken wie jij bent als ontwerper en zorg dat het project daarbij past. Dus niet dat je iets gaat laten zien omdat je denkt dat mensen het mooi vinden. Maar iets laten zien wat jij zelf wilt laten zien. Waar jij in gelooft. En laat het dan ook zien en durf die wereld in te stappen. Laat je niet verleiden door het geld. Het is belangrijker om dichterbij jezelf te blijven.



**"EIGENLIJK
WORDT JE
ALLEMAAL
OPGELEID TOT
ZELFSTANDIGE
ONDERNEMERS."**

STERRE VAN DER WAALS
ROTTERDAM
GRADUATED 2015
PHOTOGRAPHER
ART TEACHER

TALKING WITH STERRE VAN DER WAALS

Ik ben Sterre van der Waals, ik heb een fotografie opleiding gedaan op de Willem de Kooning. Ik onderhoud mij voornamelijk ook met mijn werk als docent op een middelbare school. Daarvoor heb ik een verkorte opleiding kunnen doen ook weer op de Willem de Kooning.

Hoe ben jij begonnen na het afstuderen?

Iedereen had het eigenlijk over dat zwarte gat. Maar daar heb ik eigenlijk niets van gemerkt. Ik had denk ik het geluk dat ik relatief wat commerciëler vrij werk had gemaakt en daardoor kreeg ik eigenlijk uit de expositie best wat mails en wat opdrachten. Dat heeft denk ik wel 1,5 jaar is dat wel vanzelf gegaan.

Hoe haal jij opdrachten binnen?

Als ondernemer ben ik relatief kritisch op wat voor opdrachten ik aanneem. Ik vind het heel belangrijk dat er creatieve vrijheid is of dat ze mij vragen om de stijl die ik heb. Omdat ik het belangrijk vind om dat door te zetten. Omdat dat ook een reden is waarom ik gevraagd zou moeten worden, of waarom ik überhaupt fotograaf moet zijn. Ik probeer met de dingen die ik zelf maak klanten te krijgen. En andersom inspireren opdrachten ook weer. Maar ik probeer dat het zoveel mogelijk dat het een lijn is. Dat niet een te groot verschil is tussen commercieel en wat ik zelf doe.

Wat waren de moeilijke dingen met het opstarten van je eigen merk?

Ik ben wel tegen een aantal dingen aangelopen die denk niet nodig waren geweest. Prijs is ook in hoeverre je zelf in ziet of je prijs te laag of te hoog is. Dat is opzich wel gelukt maar dingen zoals facturen schrijven zijn dingen die ik absoluut niet heb geleerd tijdens mijn studie. Dat was ook enigszins een uitvindt process. Ik ben vanaf dat moment met voorwaarden gaan werken. Vanuit de Willem de Kooning was het heel erg nog van je eigen identiteit als merk van wat wil je uitstralen en dat soort dingen. Maar omdat je soms ook tegen dingen aanloopt waarvan je niet weet dat je er tegenaan gaat lopen denk ik dat ze wel op beter kunnen anticiperen aangezien je eigenlijk allemaal opgeleid wordt tot zelfstandige ondernemers.

Geloof jij in marketing in de creatieve sector?

Ik denk dat marketing bij iedereen wel toegevoegde waarde heeft tegenwoordig. Ik denk dat, dat het ook heel belangrijk is als creatieveling heel belangrijk is om op een commerciële manier naar jezelf te kijken. Omdat je dat wel moet kunnen doen tegenwoordig omdat ze zo snel bij iemand anders kunnen komen. Het gaat wel heel erg om netwerk maar niet alleen om netwerk. Ik denk dat er sommige mensen zijn die geluk hebben, ofwel omdat ze de juiste mensen kennen en dan zelf niet heel erg meer hoeven te pushen en dat dat niet in hen hoeft te zitten, maar wat ik ook zie, wat er ook letterlijk bij mij is gebeurt je kan maar een bepaalde tijd mee op de automatische buzz doorgaan. Daarna moet je toch echt zelf zorgen dat het stand houdt. Tot nu toe heb ik vooral in mijn eigen omgeving en via via mensen bereikt. Dus voornamelijk nog binnen mijn netwerk.

Heb je nog tips of tricks voor net afgestudeerden?

Algemene voorwaarden, goed doorvragen. Dek je altijd goed in wat de rechten betreft. Ook al lijkt het niet nodig, je weet nooit wanneer het nodig is. Zorg dat je niet te weinig vraagt, dat is ook echt wel iets wat te makkelijk gebeurt. En als ik het wel heel leuk vind en het kan echt iets betekenen voor mijn carrière wat ik zelf niet zou kunnen dan wil ik er eventueel minder voor vragen. Maar dat is wel de enige manier waarop ik iets gratis zou doen.



LARISSA AMBACHTSHEER

THE HAGUE
GRADUATED 2017
PHOTOGRAPHY
PAINTINGS

**“HET ZOU MIJ
WEL HEEL ERG
HANDVATEN GEVEN
OM EEN SOORT VAN
VENTILATIE MOMENT
TE KUNNEN HEBBEN
OVER WAAR IK
NAARTOE WIL.”**

TALKING WITH LARISSA AMBACHTSHEER

Ik ben nu 26 jaar oud en ik ben in 2017 afgestudeerd van de fotografie afdeling van de KABK hier in Den Haag en ik beschouw mijzelf dus wel eerder als visual artist dan als fotograaf.

Heeft jouw afstudeerproject invloed gehad op hoe je bent begonnen?

Ja, echt wel dankzij dat project wat ik heb gemaakt sta ik waar ik sta. Omdat het wel een project is geweest wat en voor mij heel persoonlijk, wat heel erg in mijn interessegebied kwam en eindelijk een manier had gevonden om die twee mediums, van schilderkunst en van fotografie heb laten samenkomen op een manier waarop het wel nog als fotografie wordt gezien. Ik werd wel meteen gevraagd door dingen die ik had gedaan door mijn eindexamenproject. Nu in twee jaar tijd is dat eigenlijk steeds een soort van doorgedaan. En krijg je op begeven moment wel een bepaalde zichtbaarheid en meer bekendheid met je naam waardoor je wel steeds verder groeit. Maar ik ben er zelf ook wel heel erg actief in geweest. Naast dat er gewoon dingen op mijn pad kwamen.

Hoe heb jij jezelf gepresenteerd in de creatieve sector?

Ik vind het belangrijk dat ik projecten doe waar ik achter sta. En al helemaal als het in opdracht is. Ik weet wel heel goed wat ik niet zou doen en wat absoluut dromen zijn om wel te doen. En ik had altijd in mijn hoofd, ik ga fotograferen voor bruiloften, events of iets dan ga ik die passie verliezen voor wat ik wil gaan doen. En dan ben je wel altijd aan het fotograferen en je hebt niet meer de creatieve ruimte om ernaast ook nog in het medium alleen voor jezelf te werken.

Het is wel echt een zoektocht en tegen heel veel ja zeggen. Door dingen te doen ben ik er wel achter gekomen wat ik leuk vind en wat ik niet leuk vind. Maar vooral, heel erg proactief zijn en contact leggen en ja zeggen tegen dingen die op je pad komen. En ik eigenlijk nooit de vraag gekregen over dingen die ik niet interessant vond. Dus daar heb ik wel geluk in gehad denk ik. Dat mijn werk wel voor een bepaalde manier voor zich sprak. Dat het het aantrok ofzo.

Heb je weleens vaker aan marketing aspecten gewerkt?

Vanuit de academie krijg je beroepsvoorbereiding. In het laatste jaar ging je dus heel erg werken aan je artistic statement. Proberen tot de essentie te komen, van wie jouw werk is en waar dat vandaan komt. En op wat voor manier dat tot een resultaat komt. Dat moest dan in 5 zinnen opgeschreven worden. Dus je moest zo diep gaan bij jezelf. En de juiste woorden kunnen kiezen. Ik denk dat het voor mij heel erg nuttig is geweest, dat het mij wel op de kaart heeft gezet. Dat dat de essentie is geweest van, uhm ja dat het gewoon pakkend is. Dat is wel waar het bij fotografie de hele studie om draaide eigenlijk. Ontdekken van wat is jouw handtekening en wie ben jij en waarom doe je dat en waarom is dat nu belangrijk en hoe wil je dat presenteren aan de wereld. Dat kon wel bijgeschaafd worden natuurlijk na enige tijd. En dat vond ik ook zo prettig aan samenwerken met Marlou dat ik daar een reflectiemoment met haar had van ik ben wel echt zo iemand die zo van ik heb nu deze twee exposities maar wat komt erna. Maar wel door dat doel te hebben denk ik.

Wat versta jij onder marketing in de creatieve sector?

Lastig, omdat kunstenaars daar zo vies van zijn en marketing ik vind dat zo een lastige benaming. Dat is wel heel interessant want vanuit de fotografie wereld. Want je hebt op de kunstacademie gezeten dus je wordt opgeleid tot een kunstenaar. Maar het hoeft niet, je kan ook commercieel gaan. Maar omdat je vijf jaar lang bezig ben met echt jouw maken, jouw handtekening en wie jij bent. Dat het niet meer gaat om het commerciële er omheen. Je wordt echt opgeleid tot dat makertje. En het commerciële aspect dat leer je wel. Ik dacht ik moet mijn prints verkopen, maar hoe leer ik dat dan? Is daar een handleiding in? Want ik heb geen idee hoe ik mijn prijs moet bepalen ofzo.

Waar heb je behoefte aan als nieuwe maker?

Eigenlijk de schakel tussen opdrachtgever en kunstenaar. Ik ben wel opzoek naar een soort van platformen waar ik mezelf kan laten zien. Ik geloof erin dat dat niet door een iemand gedaan hoeft te worden. Dat het heel traditioneel hoeft te zijn. Die gunfactor vind ik heel belangrijk. En je moet denk ik wel, reflecteren met iemand over je werk. En wel op professioneel gebied.

Wat waren de lastige dingen na het afstuderen?

Mijn afstuderen was mijn eerste baby. En je kan niet heel vaak bevallen. Je bent heel vaak aan het experimenteren en nieuwe dingen aan het ontdekken. Maar dat betekent niet dat er altijd zo iets ligt. Ik geloof wel dat die aanloopfase daarnaartoe

**“SCHRIJVEN VOOR HET
MONDRIAANFONDS. DAT
IS OF IK GEWOON EEN
TWEEDE SCRIPTIE ERUIT
MOET POEPEN, ZO INTENS
WEER.”**

heel belangrijk is. Maar ik geloof wel dat dat moet groeien. Ik denk zeker dat er een paar mensen zijn die mij heel erg inspireren, die doen gewoon heel hard wat zij willen. En daardoor wordt het interessant en daarom worden zij er tussenuit gepikt. Wel echt heel erg trouw zijn aan wat jij zelf interessant vind zonder teveel beïnvloed

te raken. Zonder derde. Dan hoeft er maar een ding tussen te zitten die het aan het licht brengt. En dan gebeurt die marketing om jou heen, dan ben je er niet zelf bewust mee bezig.

Geloof jij dat design of kunst zichzelf kan verkopen?

Ja dat denk ik wel, want dat heb ik ook eerst gedaan. Alleen bestaat er nog zo een kunstwereld daarbuiten, met beurzen, galeries en agentschappen. Die nog zo overheersend zijn dat het lastig is. En ik weet ook niet of je dat wilt. Ik heb het heel lang gedaan maar nu denk ik zo chill dat dat via de galerie kan gaan. Want als kunstenaar ben je je eigen boekhouder en je eigen marketing tool, kunstenaar en galerie eigenlijk houder jezelf aan het verkopen. Alles tegelijkertijd en dat is soms gewoon heel fijn als je steeds meer een stukje kan uitzetten en alleen nog maar op die essentie van jou kan richten op wie jij bent en wat je wilt maken. En dat kan uitdragen. Dat je een agent achter je hebt staan, geeft ook erkenning.

Heb je nog tips of tricks voor net afgestudeerden of aanstormend talent?

Ik denk dat het belangrijkste is dat je weet waar je zelf wilt staan. En als je dat doet kan je een soort van mindmap maken van dit ben ik. Wanneer, dit is wat mijn inkomen moet zijn, hoe ga ik dat binnenhalen, daarnaast wat zijn mijn dromen, doelen. Welke opdrachtgevers passen daarbij en waar zie ik mijn werk gepubliceerd worden. En dan specifiek welk magazine of welk museum. Want als je dat doel voor ogen hebt, vind je wel een weg om daar naartoe te komen. Daar geloof ik wel echt in. Wat in je hoofd zit heel erg visueel maken.

NIKKI WESTER
AMSTERDAM, KABK
GRADUATED 2014
TEXTILE DESIGN
FUTURE HERITAGE



**“ZE WORDEN ALLEMAAL
OPGELEID OM OP SUBSIDIE TE
GAAN LEVEN IN PLAATS VAN
GELD TE GAAN VERDIENEN
MET WAT ZE DOEN.”**

TALKING WITH NIKKI WESTER

Ik ben Nikkie Wester. Ik zit nu in mijn 8e jaar van mijn ontwerpstudio in textiel en interieur oplossingen. Daarnaast heb ik twee jaar geleden het bedrijf future heritage opgericht waarbij het om dezelfde basis gaat waar ik met een netwerk aan ontwerpers werk. In Den Haag gestudeerd aan de KABK en naar Amsterdam vertrokken omdat mijn klanten daar zitten. Want dat is een internationalere markt en de markt die ik graag wil.

Hoe ben je begonnen na het afstuderen?

Ik heb meteen de sprong gewaagd. Vanuit mijn afstuderen heb ik een opdracht gedraaid voor natuurmonumenten. Toen heb ik de kans aangegrepen om mijn eindexamen collectie die ik had met prototypes uit te werken naar produceerbare dingen. Dat is eigenlijk ook een heel ander ding wat je tijdens je studie niet leert. Je leert niet hoe je in een fabriek jouw ontwerp produceerbaar moet maken.

Hoe heb je je gepresenteerd in de creatieve sector?

Daar heb ik gigantisch de plank misgeslagen. Ik gooi dat nu bij mezelf hoor maar ik heb daar ook geen enkele tools van meegekregen vanuit de studie. Niemand van ons. Het is altijd gewoon van mond tot mond zo doorgerold. En het is pas sinds twee jaar dat ik echt actief potentiële klanten benader van he dit kan ik, dit doe ik. Maar daar heeft een hele rits vooraf aan gezeten voordat ik het zelfvertrouwen had om het te doen. Voordat ik wist wat ik moest doen, voordat je weet wat je moet vragen, hoe je je moet presenteren. Hoeveel geld je dus moet vragen maar ook hoe benader je überhaupt zo een klant.

Je hebt al vaker met coaches gewerkt, wat heb je daaruit meegenomen?

Beschrijven hoe je tot een bedrijfsstructuur komt. Allereerst factureerbare uren, hoeveel uur van je werk is factureerbaar? Dat is vraag die mijzelf nooit heb gesteld. Want kunst is kunst. Kunst maken is leven en dan daar altijd maar mee bezig zijn en helemaal niet met geld verdienen. Gewoon een totaal niet commerciële gedachten.

Hoe kom jij aan opdrachten?

Momenteel via Instagram. Vroeger zei ik op alles ja. Omdat je gewoon het geld nodig hebt. Tot je de conclusie trekt dat ik 80% van de opdrachten niet portfolio waardig vond of daar niet mee naar buiten wilde treden. Toen dacht ik ja waar doe ik het voor? Want je moet werk hebben wat bijdraagt aan je portfolio waar je andere klanten mee trekt die in hetzelfde lijntje zitten. Want daar wil je mee bezig zijn natuurlijk. Toen ben ik nee gaan zeggen tegen heel veel verschillende opdrachten. En dat werkt goed, en doodeng in het begin want je zegt nee tegen geld. Maar het werkt wel uiteindelijk.

“ALLEMAAL LEUK, LIEF EN AARDIG DAT MARKETING MAAR IK WORD ER DOOD EN DOODMOE VAN EN DAT MOET IK NIET ZELF WILLEN DOEN. DAN GA IK HULP VRAGEN AAN MENSEN DIE BETER ZIJN DAN IK BEN.”

Wat versta jij onder marketing in de creatieve sector?

Goeie vraag. Ja dat is heel lastig. Vooral omdat er nog zoveel te halen valt op het gebied van marketing binnen de creatieve sector. Er is natuurlijk de tendens dat mensen binnen de creatieve sector niet commercieel mogen zijn. Dus dan heb je qua marketing als een obstakel om te overwinnen.

Hoe relevant vind jij marketing in de creatieve sector?

Super, super relevant want de hele creatieve sector wordt ondergewaardeerd. Het wordt altijd zo afgeschoven alsof het een hobby ding is. Terwijl het dat niet is. Het wordt niet serieus genomen. En ik denk dat marketing daar een grote rol in kan spelen, een cruciale rol zelfs.

Geloof jij dat de creatief ondernemer zichzelf kan vermarkten?

Ja, maar niet iedereen. Ik geloof dat creatievelingen, ik denk dat iedereen het in zich kan hebben om zichzelf te vermarkten. Maar dan moet er heel wat ivoren torentjes gebroken worden vanuit de academie om die stap te maken. Ik zeg net tegen jou, het heeft mij 6 jaar gekost om te komen tot een punt waarin ik mezelf durfde te verkopen. Niet omdat ik een laag zelfvertrouwen heb, maar dat is allemaal aangeleerd op de academie. Dat had ik daarvoor wel gekund. Dat kan doorbroken worden door begeleiding op de academies al. Hebben ze ambities om zelfstandig ondernemer te worden, alsjeblieft begeleid ze dan om te durven om zichzelf te laten zien. Ze worden allemaal opgeleid om op subsidie te gaan leven in plaats van geld te gaan verdienen met wat ze doen.

Wat heeft marketing jouw gebracht?

Ik merk dat mensen mij veel professioneler benaderen. Dat je veel serieuzere opdrachten krijgt. Dat ik serieuzer wordt benaderd. En uh het geeft mij zelf meer richting in de dingen die ik aan het doen ben. Omdat je toewerkt naar een plan. Iets wat je wilt lanceren. Stel deadlines, speelt een grote rol. Bij Marketing krijg ik ook het gevoel dat ze de makers neerzet als pure professionals. Dat is bij heel veel creatieve agencies of marketing bureaus niet het geval. Die zetten die creatieve neer als die chaotische mensen waarvoor zij de marketing doen. Ik zie bij Marketing dat zij de makers in hun kracht zet.

Heb je nog tips of tricks voor net afgestudeerde kunstenaars?

Altijd een moment nemen, eens in de twee weken of eens in de maand waarop je even met jezelf zit. Wat wil ik, wat heb ik daarvoor nodig, wat kan ik daarvan al en wie heb ik daarvoor nodig. En daarna de moed te verzamelen om iemand aan te spreken die het je kan leren of daarin kan helpen. Maar ruim dat moment in om jezelf dat af te vragen. Anders rolt het maar door en gaat het niet heen waar je heen wilt. En durven vragen per uur wat je zou moeten vragen. Dus mijn prijs is nu 6x hoger dan dat het was in het begin. Het gekke is, als je die prijs vraagt dan wordt je ook serieus genomen. Hele rare psychologie.



BART HUIJPEN
AMSTERDAM
WOOD & FURNITURE COLLEGE
GRADUATED 2018
FURNITURE DESIGN

**“ IK LAAT ME OOK GRAAG
INSPIREREN DOOR DE
KENNIS DIE ER AL IS. DIE
ER AL DUIZENDEN JAREN
IS. ”**

TALKING WITH BART HUIJPEN

Maar goed die waren best wel georiënteerd op efficiëntie en productie draaien. Ik had best wel de behoefte om de diepte in te gaan. Als ik dan lekker aan het pielen was met een stukje hout, wat vind ik nou mooier. Wordt ik uitgelachen van: 'we hebben een kunstenaar jongens.' Daardoor wist ik waar ik niet heen wilde. Om op zo een plek te zijn, kostte mij zoveel energie. Ik zat in een richting waar ik mijzelf niet in kwijt kon.

Hoe ben je begonnen met je eigen merk opzetten?

Ik loop tegen heel veel dingen aan, dat is wel spannend maar het groeit. En het lukt me tot nu toe. Maar als je het zelf doet, dan doe je het zelf. Alles wat dan niet lekker gaat is meteen een confrontatie. Sowieso school nooit echt de kant op gegaan van wat is nou ondernemen, hoe maak je winst en hoe investeer je die. Dat ben ik eigenlijk aan het ondervinden. En dan klopt het wel eens niet in mijn boekhouding en dan oh god, wat dan. Dat is dan ook heel leerzaam. Klantgesprek, welke vragen stel je wel of niet. Wat hoor je te overleggen en wat is niet interessant. Fout doen is heel efficiënt merk ik. Dan ondervind je het.

Het is voor mij heel erg zoeken naar die balans van leuk, mooi maar je moet ook geld verdienen in de tijd van een jaar. Het is voor mij heel erg zoeken naar die balans. Wat zijn de gevolgen als ik dit doe. Ik neem wel graag de tijd voor dingen. Ik ga ook af en toe wel zitten voor zelf reflectie. Maar die vraag van wie ben ik eigenlijk is meer dat ik dat wel merk door wat er gebeurt. Dan vormt dat zich, dan kom je daar wel achter. Doordat je dus dingen gaat doen, krijg je ook terug wat je bent. Dus dat is vaak, de gevolgen laten dat wel zien. Zeker als je een eigen bedrijf hebt en alles vanuit jou komt. Je doet iets, en alsjeblieft dit zijn de gevolgen. En dat zijn goede dingen, mooie dingen, nare dingen, zware dingen.

Wat vind jij van marketing in de creatieve sector?

Ik denk wel dat het toegevoegde waarde is. Maar het is niet de manier waarop ik dingen bekijk. Ik maak dingen die ik zelf ervaar als mooi of goed en dan merk ik het wel. Ik geloof wel dat de mensen achter het bedrijf heel veel doen. Bij een bedrijfje ben jij eigenlijk alles. Dus het is wel de mens die je bent de energie waar in je staat, die je uitstraalt dat dat iets kan aantrekken. Wat mij altijd heeft geïnspireerd in bedrijven, is dat mensen in hun kracht staan en dat mensen geloven in wat ze doen. Je wilt geld verdienen met mooie meubels maken. Niet meubels maken om geld. En vooral laat het dicht bij jezelf zijn en sta in je eigen kracht. Het is voor mij in ieder geval heel gek. Om iets te maken wat je mooi vindt om daar een geld bedrag aan te hangen. Dat zijn twee dingen die in mijn geval nog niet samenhangen. Ik vind het lastig in te schatten wat het kost. Dan denk je soms wel, kom nou je mag wel geld vragen voor jezelf.

Geloof jij dat kunst zichzelf kan verkopen?

Er zijn dingen die zodanig vaardig en mooi in elkaar zitten dat mensen zeggen natuurlijk is dat veel geld waard. Maar kunst en geld vind ik ook een heel gek gebied eigenlijk. Waarom kost iets 3 miljoen en niet 2,5 of 3,5 miljoen. De essentie zit hem niet in het geld. Kunst is iets om te aanschouwen en het is een heel gek iets om daar een prijs aan te geven. Maar ik geloof wel dat er dingen zijn in de kunst die geen marketing nodig hebben.

Heb je nog tips of tricks voor net afgestudeerden?

Niet teveel nadenken over of het wel gaat lukken, hoe dan en waarom. Denken is super handig en heeft echt zijn plek. Ik doe het in sommige gevallen te weinig. Maar je kan jezelf ook suf piekeren om iets wat uiteindelijk zo meevalt, of tegenvalt maar dan heb je het in ieder geval gedaan en gezien.

CHARLOTTE VISSER

THE HAGUE
GRADUATED 2005
GRAPHIC DESIGN
PHOTOGRAPHY



**"IK ZOU DAT ZELF
MEER GEHAD WILLEN
HEBBEN. GEWOON
ECHT MEEKIJKEN
MET HOE DOEN
ANDEREN HET."**

TALKING WITH CHARLOTTE VISSER

Ik ben Charlotte Visser. Ik combineer nog steeds, ontwerpen en fotografie. Waarbij ik nu steeds meer de nadruk op fotografie probeer te leggen. In 2010 heb ik mijn merk opgezet. Maar ik ben wel afgelopen jaar bezig geweest, want ik had wel genoeg werk maar ik deed niet perse het werk waar ik heel erg warm van werd of energie van kreeg. Ik heb wel geprobeerd om daar meer focus in te krijgen van voor wie wil ik nou echt werken.

Hoe zou jij jezelf omschrijven als creatieve ondernemer?

Lastige vraag, ik heb nu dus vooral gekeken, waar staat mijn werk voor. Omdat ik zowel grafisch als fotografie doe. Was ik heel erg op zoek naar wat verbindt die twee dan. Hoe kan ik die onder een paraplu hangen die allebei zeg maar in zich heeft. Ik ben nu gekomen tot visual stories.

Hoe haal jij opdrachten binnen?

Heel veel is echt via via gegaan. Ik probeer zo goed mogelijk via via, om te kijken of er iemand in mijn contacten iemand kent die ik dan kan benaderen. Ik probeer wel op dat beurzen te praten met ontwerpers. Niet dat daar meteen iets uit volgt. En tuurlijk zullen er altijd wel opdrachten zijn die leuk zijn om te doen maar niet passen binnen het verhaal. Dat heb ik gehad in het verleden, maar dat zijn dan gewoon opdrachten die ik niet op mijn website zet.

Wat versta jij onder personal branding en marketing in de creatieve sector?

Personal branding is echt je positionering, het neerzetten van jezelf en dat ook in alles wat je doet uitdragen. Ik denk consistent een verhaal een sfeer. De marketing ja, daar ben ik zelf wat minder goed in. Dat zijn dan denk ik de tools die je inzet om dat uit te dragen. het is natuurlijk wel belangrijk dat mensen weten wat je doet. Als ze dat niet weten. Ik denk wel dat het belangrijk is. Ik hou er niet zo van om met mijzelf te lopen leuren. Ik merk ook wel dat het lastig is aangezien ik het wel voor anderen moet doen. Ik merk dat ik dat veel makkelijker vind dan dat je een spiegel voorhoudt.

Je hebt met Marlou gewerkt, waar het je aan gewerkt?

We hebben gekeken naar missie, visie, doelgroep. Wat is mijn plan. Ik moet zeggen voor mijn gevoel heb ik het nog niet helemaal afgemaakt ofzo. Ik zou er eigenlijk nog een slag mee moeten maken. Voor mij zou het fijn zijn om nog meer een stok achter de deur te hebben, om nu te gaan doorpakken. Ik merk dat ik dat zelf lastig vind. Ik denk dat het voor mij goed zou zijn als ik iemand heb die mij daarop alert houdt.

Geloof jij dat kunst of design zichzelf kan verkopen?

Ja maar dan moeten mensen het alsnog zien. Dus helemaal zelf, je hebt altijd wel een podium nodig. Ik denk ook dat het ermee te maken heeft dat je de juiste mensen kent. Sommige mensen maken gewoon echt hele mooie dingen. Ik denk ook wel de juiste mensen kennen die daar dan iets over zeggen. En als die er iets over zegt, dan moet het wel goed zijn.



WILFRED KALF
ALPHEN AAN DEN RIJN
FURNITURE DESIGN
WOOD WORK

**“IK ZEG NOG STEEDS
REGELMATIG, DAN
MOET JE BIJ EEN
COLLEGA ZIJN. DAN
HEB IK ER GEEN ZIN
IN. DAN PAST HET
NIET BIJ MIJ.”**

TALKING WITH WILFRED KALF

Vroeger al eerder voor mijzelf begonnen maar nu na een bouwkunde opleiding in de avonduren opnieuw gestart. Ik heb nu veel duidelijker een keuze gemaakt van ik ga alleen doen waar ik zin in heb. Ik heb mijn andere werk ernaast. Dat is gewoon makkelijk geld verdienen. Dus ik hoef niet perse alles aan te nemen waar ik geen zin in heb. Dus dat is een van mijn belangrijkste strategieën voor mijn bedrijf op te bouwen. De gelegenheid om mijn portfolio op te bouwen. En ik weet, als je klussen moet aannemen omdat je toch weer de hypotheek moet betalen dan is het lastiger om de echt mooie dingen te maken. Vooral gaan waar je je bij goed bij voelt. Als het niet lukt dan lukt het niet.

Wat waren de lastige dingen met het opstarten van je eigen merk?

Klanten vinden. Ik heb vrij speciale ontwerp taal denk ik. Dus het is nog wel eens lastig om daar klanten bij te vinden. Zeker bij de werken die ik van tevoren maak om dingen neer te zetten, voor exposities. Om die dan weer kwijt te raken, dat vind ik heel erg lastig.

Hoe haal jij opdrachten binnen?

Acquisitie doe ik in de vorm van mijn beurzen, mijn expo. Dat is mijn manier waarop ik mij laat zien. Waarop ik probeer in de picture te komen. En de via via projecten. Dat is de manier waarop het voor mij werkt. Ik zou niet weten hoe ik dat, hoe ik mijn spullen bij iemand door de strot moet douwen.

Creëer je voor een specifieke doelgroep?

Ja dat denk ik wel, ik heb die doelgroep alleen nog niet gespecificeerd. Dus het is een specifieke doelgroep. Omdat ik gewoon totaal niet weet wat nou mijn klanten zijn eigenlijk. Varieert heel erg, gemeenten, overheden, particulieren, bedrijven. Er zit niet echt een lijn in. Die lijn probeer ik te halen uit mensen die een boom in de tuin hebben, die moet weg en ik maak daar wat moois van. Dat is bijna grondstof gerelateerde klantgroep.

Wat is marketing voor jou in de creatieve sector?

Voor mij is marketing gewoon laten zien, dat is social media, bezig zijn. Toen ik begon weer ben ik begonnen met het maken van een blog. Kleine dingetjes elke keer laten zien wat je aan het doen bent. Wilfred Kalf aan het werk. De klanten die ik dan had kan ik dan ook het proces laten volgen. Gaat nu via facebook en instagram en dat soort dingen. Dus dat is marketing. En mijn beurzen, mijn exposities. Dat is mijn marketing. En het is hartstikke relevant. Ik ben er gewoon niet zo goed in. Het belangrijkste is dat je er goed over kan lullen.

Heb je wel eens met marketing tools gewerkt?

Nee, omdat ik veel te chaotisch ben. Als ik een missie zou doen dan is die volgende week weer anders. Maar dat zijn wel dingen waar ik mee bezig ben. Maar ik ben slecht in het op papier zetten van dat soort zaken. Ik denk niet dat het op papier zetten het anders maakt voor mij. Het is wel belangrijk om er over na te denken, en dat doe ik. Maar ik teken de meeste meubels ook niet uit. Die heb ik in mijn hoofd en die maak ik. Dat lukt mij met mijn missie ook nog wel.

Wat zou je van een bedrijf zoals Makerting verwachten wat ze jou zou kunnen bieden?

Dat vind ik heel erg lastig. Daarom ben ik er ook nog niet mee in zee gegaan. Omdat ik heb geen idee wat het mij zou kunnen brengen. Marketing is ook zo breed.

Vind je dat er meer aandacht zou moeten zijn voor marketing in het curriculum?

Ik denk dat het nuttig is maar kennis weerhoudt je van het maken van keuzes. Het is ook fijn om ergens in te duiken en het te ervaren. Diegene die hun eigen merk willen opzetten zullen het toch wel doen. En diegene die autonoom werken zullen er niks mee doen.

TALKS WITH **MAKERS**

Roos Peltenburg
Sarah Anne Rootert
Sanne van de Goor
Forever Studio
Bas Vellekoop
Ted Noten
Merel Karhof
Nienke Hoogvliet
Sterre van der Waals
Larissa Ambachtsheer
Nikki Wester
Bart Huijpen
Charlotte Visser
Wilfred Kalf