

# Jaarcijfers Galerie ART Jacobs 2021

De productieve keerzijde  
van een lockdown

## **Galerie ART Jacobs, de productieve keerzijde van een lockdown**

De Corona tijd leek een uitdagend jaar te worden voor mijn galerie maar het tegendeel is uitgekomen: 2021 was het meest productieve en winstgevende jaar sinds ik 2006 met de galerie begonnen ben. De omzet van kunstwerken lag in 2021 maar liefst 123% hoger dan 5 jaar geleden en 27% hoger dan vorig jaar. De kredietcrisis in 2009 heeft een veel grotere impact gehad op mijn omzetcijfers dan deze Coronacrisis. Wat dat betreft heeft de lockdown vooral een productieve keerzijde.

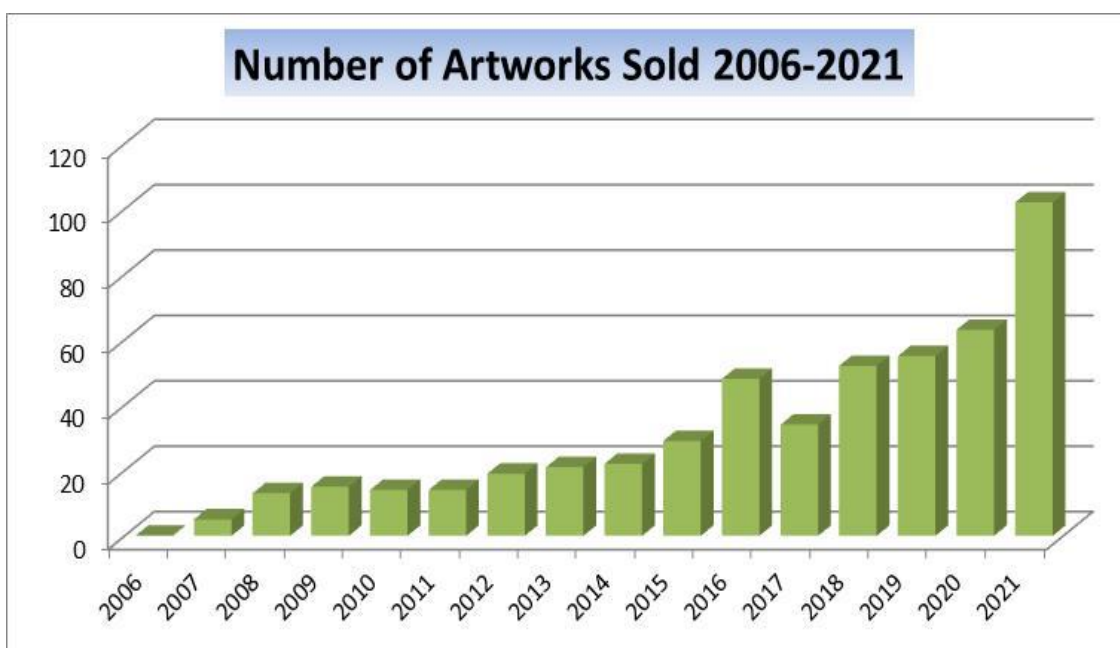
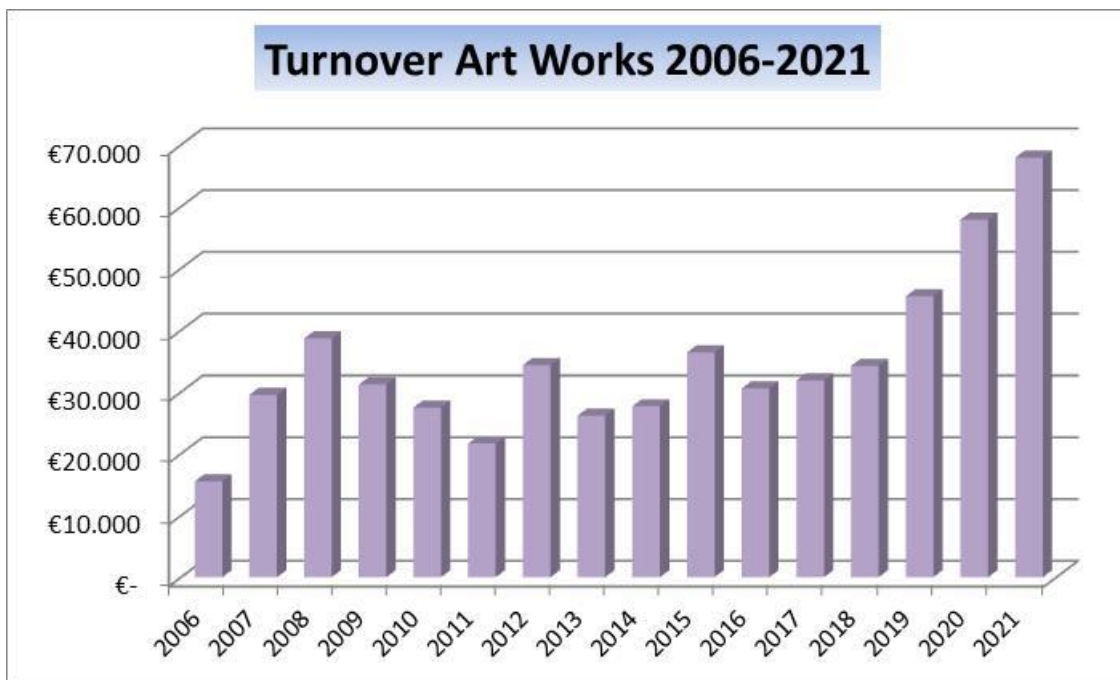
Vanaf het begin van mijn galerie in oktober 2006 heb ik in een Excel spreadsheet nauwgezet al mijn gegevens bijgehouden. Ik heb in 15 jaar tijd 677 kunstwerken gemaakt waarvan er nu 611 verkocht zijn, oftewel 90,25%. Mijn spreadsheet loopt nog veel verder terug naar 1992, het jaar waarin ik begonnen ben met schilderen. Al mijn werken staan erin. Sinds 1992 heb 808 kunstwerken gemaakt waarvan er 689 verkocht zijn, oftewel 85,27 %. In 2006 heb ik een serie kunstwerken gemaakt die ik ontwierp in de computer maar die ik heb laten schilderen in China, om te benadrukken dat het om een samenwerkingsverband ging. Deze werken werden gesigneerd met de toenmalige naam van mijn galerie: "De Kunstkop". Ik heb in sinds 2006 142 werken laten schilderen in China waarvan er 140 verkocht zijn, oftewel 98,59%. Samengevat kan ik zeggen dat ik sinds ik begonnen ben als kunstenaar in 1992 ik 950 werken heb gemaakt waarvan er 829 zijn verkocht, oftewel 87,26%. Het is mijn ultieme streven om tot de 1,000 verkochte werken te komen en ik hoop dat doel in 2025-2026 te bereiken.

Niet alleen mijn productie en mijn kwartaalcijfers heb ik methodisch bijgehouden, ook het aantal bezoekers heb ik meer dan 10 jaar dagelijks trouw bij gehouden in een spreadsheet. De resultaten van de Corona crisis en de lockdowns hebben uiteraard een dramatisch effect op mijn bezoekersaantallen gehad (meer dan gehalveerd) maar mijn omzet is tegelijkertijd bijna verdubbeld. Ik kan het niet anders verklaren dan dat ik meer tijd heb gehad om te produceren omdat ik minder van mijn werk wordt gehouden en dat daarmee de kwaliteit van mijn productie is verbeterd.

Mijn obsessie met getallen (mijn 100<sup>e</sup> kunstwerk bestond uit een zelfportret gemaakt van cijfers) is een overblijfsel uit de jaren dat ik als management accountant bij P&ONL werkte (1993-2005). Ik heb besloten dat het na 15 jaar een goed idee was om deze gegevens eens te delen omdat ik ervan overtuigd ben dat geen enkele kunstenaar in Nederland dat doet en ik er ook van overtuigd ben dat het voor het bepalen van je koers cruciaal is dat je je resultaten kunt meten. Cijfers houden je een objectieve spiegel voor en geven vorm aan je voornemens om jezelf te verbeteren. Dat laatste is mijn grootste drijfveer binnen de kunst maar zou niet mogelijk zijn zonder cijfermatige meetlat. Een goed gevoel is te makkelijk. Rest mij te benadrukken dat mijn kunstenaarshart niet gaat kloppen van cijfers, maar dat een fatsoenlijk bedrijfseconomisch resultaat een voorwaarde is om mijn artistieke talenten te maximaliseren. Met geld koop ik vrijheid en alleen vrijheid stelt mij in staat om te investeren in mijn talent op lange termijn zonder dat ik op korte termijn resultaten hoeft te boeken.

## 1. Omzet en productie.

Zowel in euro's als in aantallen kunstwerken is mijn omzet in 2021 groter dan ooit. In vergelijking met 2016 is mijn omzet 123% hoger. In vergelijking met 2020, toen het jaar met mijn hoogste omzet, is mijn omzet 27% hoger. In totaal genomen ligt mijn omzet in 2021 46% hoger dan in 2016. Voornaamste reden is het feit dat ik in 2016 voor het laatste de Museumnacht organiseerde en daarvoor ook een vergoeding ontving. De stijging in omzet vertelt mij dat ik de goede beslissing heb genomen om te stoppen met de Museumnacht: het kostte meer dan het mij opleverde. In de grafiek is goed te zien hoe de Museumnachten van 2009 tot en met 2018 mijn productie en daarmee omzet remden.



De stijging in productie is nog duidelijker te zien in de aantallen kunstwerken die ik verkocht heb: ik verkocht in 132 kunstwerken tegen 102 kunstwerken in 2020 en 34 in 2016. Daar staat wel tegenover dat het gemiddelde oppervlak in vijf jaar tijd meer dan halveerde van gemiddeld 3,507 cm<sup>2</sup> in 2016 naar gemiddeld 1,447 cm<sup>2</sup> in 2021. Ik heb met andere woorden weliswaar meer werken verkocht maar ze waren gemiddeld ook kleiner.

Belangrijke reden voor het kleiner worden van mijn werk zijn de interventies, dat zijn oude werken waar ik de huidige tijd in schilder. Met name de Delftsblauwe tegels die slechts 324 cm<sup>2</sup> meten en die het gemiddelde omlaag hebben getrokken. Gelukkig verdubbelde de prijs per cm<sup>2</sup> in 5 jaar tijd bijna van 0,17 €/cm<sup>2</sup> naar 0,30 €/cm<sup>2</sup>. Waar ik in 2006 grote, relatief dure olieverfschilderijen maakte ben ik steeds meer over gegaan op kleinere mixed media werken die veel minder tijd kosten om te maken en per geïnvesteerd uur meer opleverden. De waarde van mijn totale productie is in 5 jaar tijd meer dan verdubbeld en ligt liefst 162% hoger dan in 2016 en 30% hoger dan in 2020.

Een andere belangrijke statistiek is voor mij het aantal kunstwerken dat je maakt in een jaar en het percentage dat verkocht wordt. Je kunt nog zo productief zijn, als niemand je werken wil hebben en ze stapelen zich op in je atelier dan heb je toch echt een probleem.

Jaar	Aantal	verkocht %
2006	5,00	100%
2007	18,00	72%
2008	17,00	88%
2009	19,00	74%
2010	18,00	78%
2011	22,00	86%
2012	24,00	88%
2013	27,00	81%
2014	31,00	94%
2015	54,00	89%
2016	36,00	94%
2017	54,00	96%
2018	60,00	92%
2019	65,00	97%
2020	97,00	96%
2021	130,00	88%

Het betekent dat van de 130 kunstwerken die ik in 2021 maakte, er al 88% verkocht zijn. Wat duidelijk te zien is dat ik aanvankelijk eerst nog moest zoeken naar de vorm om mijzelf in te uiten en dat de kwaliteit nog moest groeien. Ook toont het me dat in een van mijn slechtste jaren, 2013, in het hart van de kredietcrisis, de twijfel toeslaat en dat dat een negatieve impact heeft gehad op de kwaliteit en daarmee de verkoopbaarheid van mijn werk.

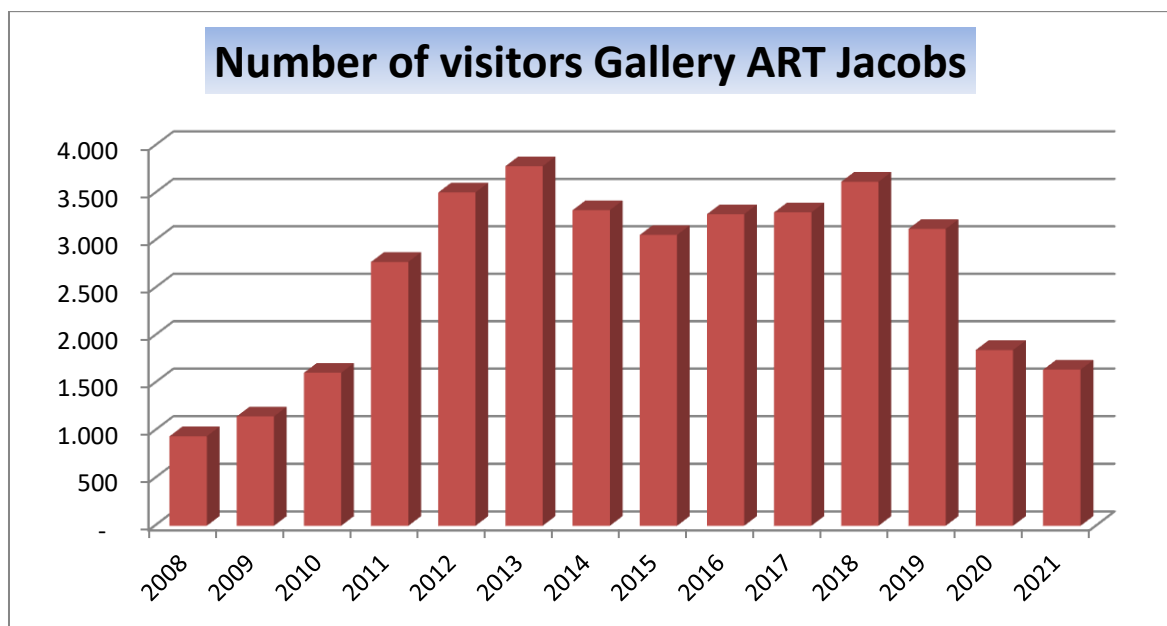
Van de 132 verkochte kunstwerken in 2021 waren er 44 in opdracht. In 2016 waren dat er slechts 11, in 2020 25 kunstwerken in opdracht. Het aantal opdrachten in 2022 komt overeen met mijn streven om 1/3<sup>e</sup> in opdracht te doen, 1/3<sup>e</sup> vrij werk maar wel in serie te

maken en 1/3<sup>e</sup> van mijn werken experimenteel te maken. Op dit moment heb ik 22 opdrachten uitstaan, naar ik aanneem voldoende om de lockdown mee door te komen.

Nog een laatste tamelijk nutteloze statistiek: ik schilderde in 2021 mijn drie miljoenste vierkante centimeter. De tien miljoen vierkante centimeter ga ik waarschijnlijk niet halen.

## 2. De Galerie en Bezoekers.

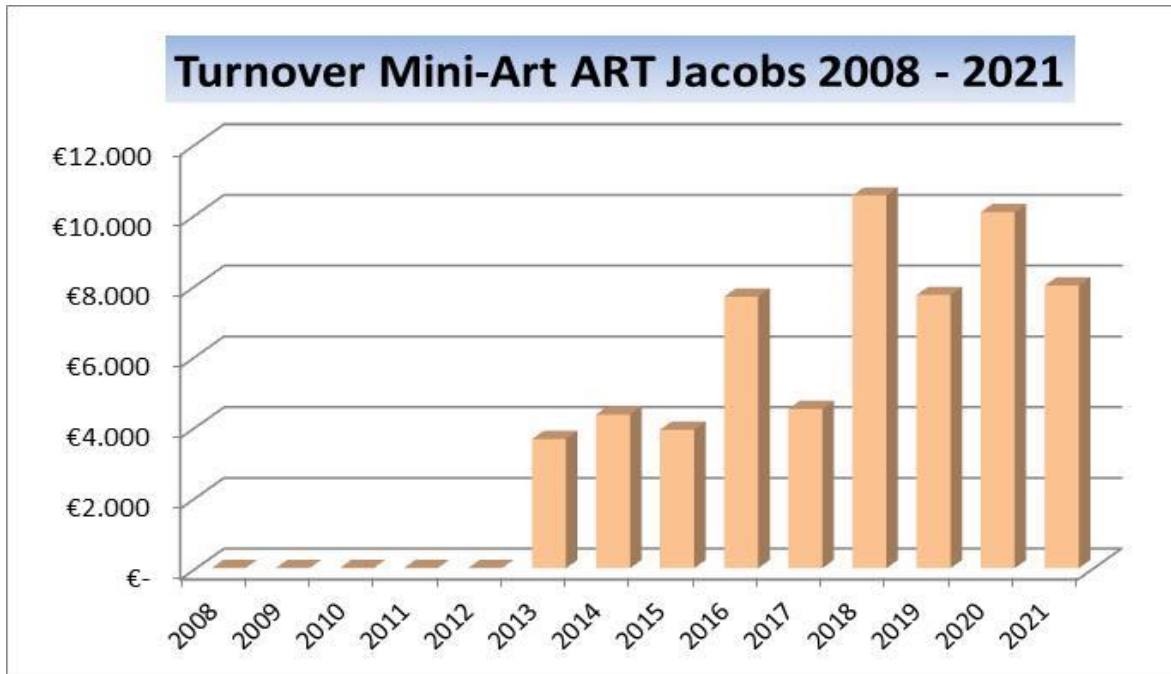
Sinds oktober 2006 heb ik een galerie in het centrum van Delft. In 2011 verhuisde ik van de betrekkelijk rustige Lange Geer naar een veel drukker winkelstraat: de Nieuwe Langendijk. Vanaf 2011 verdubbelen dan ook de bezoekersaantallen tot een piek van 3784. In 2020 dalen de bezoekersaantallen scherp door de lockdowns als gevolg van Corona.



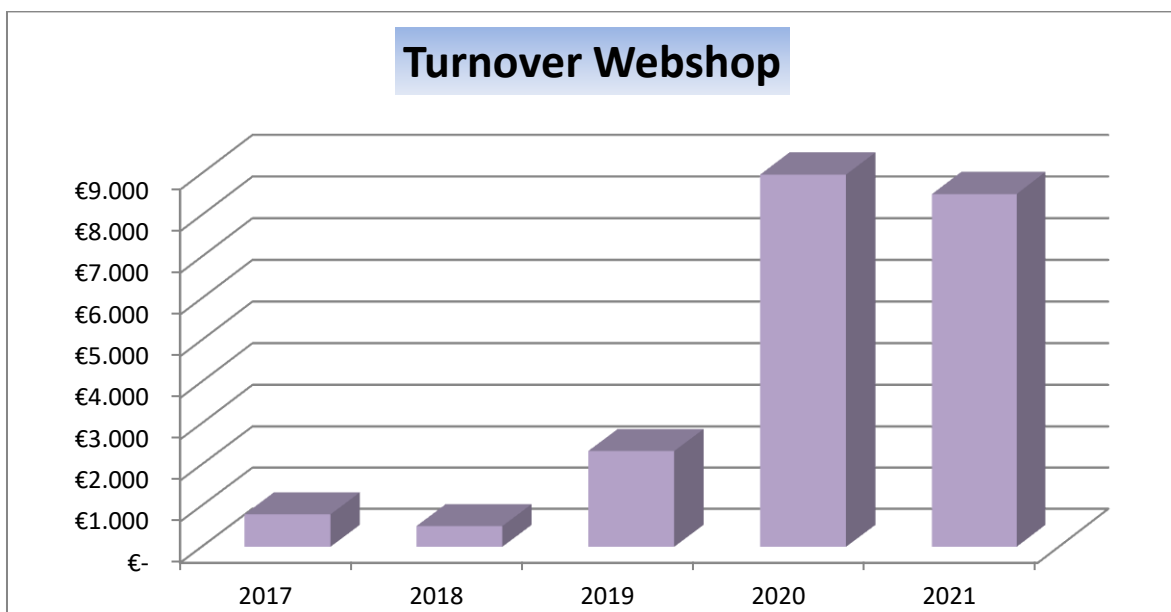
Tegen mijn verwachting in had dit geen enkele impact gehad op de omzet van mijn galerie.



Mijn omzet en winstgevendheid waren hoger dan ooit, ondanks de lagere bezoekerscijfers. Zelfs het aantal verkochte mini-arts (dat zijn kleine kunstwerkjes gebaseerd op klassieke meesterwerken voor een lage) bleef min of meer constant terwijl mij dit bij uitstek een artikel leek waarbij ik van aanloop en toeristen afhankelijk was.



In het beste jaar 2018 was mijn omzet uit Mini-Arts bijna voldoende om de huur van mijn galerie te bekostigen, in 2021 was daarna nog altijd drie kwart van over, ondanks het feit dat ik vrijwel geen toerist in mijn galerie heb gezien. De voornaamste reden is mijn webshop, die ik in 2017 gelanceerd heb en die mijn gemiste omzet compenseerde. De omzet van mijn webshop is in 2020 en 2021 meer dan vertienvoudigd maar ik denk dat hier nog veel meer uit te halen moet zijn.



Conclusie: Sinds de uitbraak van Corona is het aantal bezoekers gehalveerd, terwijl mijn omzet 33% hoger ligt. Een gemiddeld bezoeker geeft 2.5 keer zoveel uit en mijn productie is verdubbeld. Het roept de vraag op of ik de galerie nog wel nodig heb.

### 3. 2022; een vooruitblik

Het zal niet meevallen om de lijn van de afgelopen twee jaar door te trekken, al helemaal omdat er wel eens een snel einde zou kunnen komen aan deze Corona periode. Ik verwacht dat mensen hun geld dan tijdelijk ergens anders aan zullen uitgeven. Ik zou het dan ook een verspilling van tijd vinden om een FYF te maken als de toekomst zo onzeker is. Na 15 jaar galerie heb ik inmiddels wel enige rust dat de markt voor mijn kunstwerken niet plotseling compleet in zal storten. Maar als ik stil blijf zitten kwijn ik langzaam weg. Daarom wil ik wel een paar duidelijke doelen omschrijven.

- De cijfers spreken boekdelen: productie is alles, bezoekersaantallen zeggen niks. Massa is voor mij geen kassa. In 2022 zal mijn galerie alleen nog geopend zijn op vrijdag en zaterdag en op afspraak. Ik wil zoveel mogelijk tijd besteden aan het maken.
- Ik wil nog vaker naar Texel, Moerdijk of Pernis gaan om daar te werken omdat het werk dat ik daar maak toch nog net even productiever ben dan in de galerie. Wat ik aan extra waarde maak compenseert gemakkelijk de omzet die ik misloop omdat ik mijn galerie een week moet sluiten.
- Daarbij wil ik voldoende ruimte over houden voor experimenten. De ratio 1/3<sup>e</sup> in opdracht, 1/3<sup>e</sup> in serie en 1/3<sup>e</sup> als experiment wil ik vasthouden al zou ik graag wat meer opdrachten willen op offeren om wat meer te kunnen experimenteren.
- Ik heb een paar prachtige opdrachten gehad dit jaar, zoals Samsung, Krohne, Bavaria, Theater de Veste en Kadmium. Ik wil mij in de toekomst proberen te focussen op dit soort grotere opdrachten omdat ze meer exposure met zich mee brengen en mijn werk naar een hoger niveau brengen.
- Ik moet in ieder geval actiever op zoek naar meer landelijke exposure in plaats van regionale. In Delft en omstreken mag je verwachten dat de mensen me inmiddels wel een beetje kennen.
- In 2019 maakte ik 63 werken en verkocht er 70, in 2020 maakte ik 97 werken maar verkocht er 102, in 2022 maakte ik 130 werken en verkocht ik er 132. Ik heb geleerd op de Erasmus universiteit dat als de vraag groter is dan het aanbod de prijzen omhoog moeten en dat is precies wat ik ga doen. Mijn prijzen zullen tussen de 10% en 20% stijgen.
- Maar heel veel meer ga ik niet krijgen voor kunstwerken in mijn galerie, daarvoor heeft mijn galerie als verkoop locatie te weinig gewicht. Om hogere prijzen te kunnen vragen zal ik mijn werken moeten aanbieden op prestigieuzere beurzen en veilingen

en zal ik in 2022 de eerste voorbereidingen moeten gaan treffen om mijn werk daar aan te bieden. Ik zal een mentor nodig hebben die mij kan begeleiden in deze stappen. Daarbij moet ik ook goed gaan kijken wat mijn identiteit is als kunstenaar en in welke richting ik wil ontwikkelen.

- Ik moet meer tijd en geld gaan investeren in opleiding, dat is er de afgelopen 15 jaar te weinig van gekomen.
- Ik moet meer investeren in externe expertise om mijn (online) omzet verder te verhogen, zoals in effectievere social media inspanningen en een beter geïntegreerde webshop. Nu zijn website en webshop nog teveel gescheiden entiteiten.
- Ik moet toch nog eens gaan kijken naar de vormgeving van mijn logo. Het was een mooie tussenstap tussen Galerie de Kunstkop en ART Jacobs maar hij voldoet niet voor de volgende stappen die ik wil zetten. Als ik wil dat anderen mij serieuzer nemen, zal ik mijzelf serieuzer moeten nemen.
- De Mini-Arts gaan om die reden uit de etalage verdwijnen en zullen alleen nog te koop zijn via mijn webshop. Ik zal actiever werk moeten gaan maken om de mini-arts in iedere souvenirshop in Nederland te verkopen maar ik zal mijzelf ook de vraag moeten stellen of ik dat nog wel wil.
- Een van de belangrijkste vragen die ik zal moeten oplossen: is de galerie niet een blok aan mijn been geworden en moet ik niet op zoek gaan naar een andere werkruimte buiten de Nieuwe Langendijk en eigenlijk ook buiten Delft. Dat wil ik al langer maar dit is misschien het moment.
- Dat gezegd hebbende moet ik niet uit het oog verliezen dat het enthousiasme van mijn bezoekers een heel positieve invloed heeft op mijn arbeidsvreugde en mijn productiviteit en dat de voortdurende, dagelijkse feedback die ik krijg op mijn werk de kwaliteit ervan beslist heeft verbeterd.
- Centraal in mijn onderneming moet blijven staan de kinderlijke trots en het plezier dat ik heb in het scheppen van kunstwerken. Als ik dat verlies, verlies ik alles.

Mocht u vragen hebben aarzel dan niet om contact met mij op te nemen.

Vriendelijke groeten,

Rene Jacobs  
Galerie ART Jacobs  
Tel: 06 4678874  
[info@artjacobs.nl](mailto:info@artjacobs.nl)  
[www.artjacobs.nl](http://www.artjacobs.nl)

