MAKELAARDIJ IN ERFGOED

DISCUSSIETEKST MET REACTIES UIT DE PRAKTIJK

MAKELAARS ALS BRUGGENBOUWERS IN ERFGOEDLAND. EEN OPDRACHT VOOR ERFGOEDWERKERS VAN DE TOEKOMST?

Erfgoed is een breed begrip dat heel wat mensen motiveert. Naast professionele werknemers in de sector leveren heel wat vrijwilligers een waardevolle bijdrage. Academici van diverse pluimage onderzoeken zowel het erfgoed zelf als de wijze waarop de maatschappij hiermee omgaat. Bovendien is er nog het 'brede publiek', dat rechtstreeks of onrechtstreeks een band met het erfgoed voelt. Al deze mensen vertegenwoordigen verschillende belangen, invalshoeken en opvattingen. Soms staan ze lijnrecht tegenover elkaar, maar evengoed kunnen zij elkaar aanvullen en inspireren. De kunst is om met een open blik verrijkende bruggen te bouwen tussen al deze perspectieven. Maar dat is vaak makkelijker gezegd dan gedaan.
Echt aan de slag gaan in een netwerk met verschillende visies blijkt namelijk niet zo eenvoudig te zijn, want hoe doe je dat precies? Hoe breng je verschillende denk-

Deze definitie blijkt na het lezen van de tekst op enkele punten wat onvolledig (bv. wat is het verschil dan precies met een agoog, de multidisciplinariteit, de verborgen kwaliteiten van erfgoedgemeenschappen en hun leden …). Daarbij blijft de vraag of er een omlijnde definitie nodig is, of gewoon een clustering van begrippen.
SOFIE DE RUYSSER, MAS

Het gebruik van DE TOEKOMST *in de ondertitel suggereert dat momenteel nog weinig of niet vanuit een bruggenbouwersfunctie wordt gewerkt. Voor diverse erfgoedorganisaties op zowel lokaal als regionaal niveau, zoals bijvoorbeeld de erfgoedcellen, is dit samenbrengen van verschillende actoren echter al jaren de dagelijkse realiteit.*

BART OOGHE, ERFGOEDCEL WAASLAND

wijzen constructief samen? En hoe kunnen er stevige banden uitgroeien die inspiratie en vernieuwing mogelijk maken? Om goed te kunnen inspelen op al deze vragen is er nood aan **agogische competenties**[1] die actoren verbinden, een dialoog ondersteunen en kruisbestuivingen stimuleren. Deze tekst vat die brede waaier aan competenties samen in het begrip 'makelaardij'.

Makelaardij stelt de 'verbindende rol' centraal. Makelaars zorgen voor connecties tussen betrokkenen allerlei, om zo mogelijke netwerken en gemeenschappen rond het erfgoed te creëren en het cultureel erfgoed van nieuwe betekenislagen te voorzien. Door deze term te gebruiken, willen we bestaande praktijken zichtbaar en bespreekbaar maken die een verdere versterking van het cultureel-erfgoedveld meebrengen.

De bedoeling van deze tekst is dan ook niet om een nieuwe opdracht te lanceren of een pleidooi te houden voor een nieuwe functie. Wel willen we verkennen wat

Ik vind het definiëren van een positie belangrijker dan het bepalen van competenties omdat, eens de positie duidelijk is, het veel gemakkelijker is om die op een persoonlijke manier in te vullen. Mensen verwachten bijvoorbeeld niet hetzelfde van een kunstenaar als van een bakker, politieagent of wijkwerker. Ook bij zo'n bemiddelende rol als makelaar is het belangrijk om de positie goed te definiëren zodat hij die dan op een persoonlijke manier kan invullen.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Makelaardij is zeker ook al impliciet aanwezig in de sector, maar het is interessant om dit ook expliciet te benoemen.
ANNE-GREET DENOLF, HUIS VAN ALIJN

Door het proces een naam te geven, erken je het belang ervan op zich en zal het hopelijk ook gemakkelijker worden om de vrijgemaakte tijd (en eventuele mislukte experimenten) te verantwoorden.
GREGORY VERCAUTEREN, STAFMEDEWERKER FARO

de praktijk makelaardij allemaal kan inhouden en nadenken over welke competenties hierbij een rol spelen. Deze tekst schetst een aantal eerder theoretische achtergronden bij het concept makelaardij. Eerst gaan we na waar de term vandaan komt en in hoeverre het begrip makelaar al in de cultureel-erfgoedsector circuleert. Daarna verbinden we makelaardij met de concepten dynamisch erfgoed en cultureel-erfgoedgemeenschap. De kern van deze bijdrage bestaat uit een profielschets van een goede makelaarspraktijk en de mogelijke valkuilen die zich daarbij kunnen voordoen. Tot slot reflecteren we nog even of deze makelaardij nu een apart functieprofiel betreft, of we het eerder als een geheel van attitudes en competenties in een erfgoedwerking beschouwen.

Makelaardij behoort reeds tot de filosofie van de erfgoedcellen maar werd tot voor kort niet echt benoemd binnen de werking of bij het aanwerven van nieuwe medewerkers.
RUBEN MAYEUR, ERFGOEDCEL KORTRIJK

The "we're already doing this" mentality often covers up the fact that brokerage is not being carried out in a deliberate or effective manner. If one doesn't know one is doing it, how can one know if it's working?
MOIRA STEVENSON EN BEV HOGG, MANCHESTER CITY ART GALLERIES

Erfgoedexpertise lijkt me secundair. Onafhankelijkheid, brede ontwikkeling en groepsdynamische feeling daarentegen primair.
LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

We voelen ons zeker verwant met het beeld van de makelaar als koppelaar – mits we ons ook na dat koppelen actief blijven opstellen.
MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA

MAKELAARDIJ.
EEN NIEUW BEGRIP VOOR DE CULTUREEL-ERFGOEDSECTOR.

MAKELAARS IN VEELVOUD

Wie het woord makelaar hoort, denkt waarschijnlijk meteen aan de immobiliënsector, waar makelaars in onroerend goed koper en verkoper samenbrengen. Andere makelaars komen we dan weer tegen in de verzekeringswereld of in de context van het voetbal. Al deze makelaars brengen vraag en aanbod samen en zijn erop gericht de partijen rond één bepaalde zaak tot overeenstemming te brengen. Zoals Van Dale aangeeft, is er een duidelijke link met handel en geldgewin. Niet direct een goed aanknopingspunt voor de aanpak van vele cultureel-erfgoedwerkers?

De tweede verklaring uit ons Groot Nederlands woordenboek brengt ons een stapje dichterbij. Een makelaar kan immers ook een koppelaar van huwelijken

Mij lijkt een combinatie interessant die (1) kennis van en oog voor cultuurhistorische waarden weet te verbinden met (2) actuele kennis over de beschikbaarheid en mogelijkheden van bestaande complexen, (3) kennis over nieuwe verdienmodellen waarlangs publieke en private waarden duurzaam met elkaar in verband kunnen worden gebracht en (4) de proceskennis en vaardigheid nodig om die waarden daadwerkelijk met elkaar te doen verbinden. Uiteraard hoeft de erfgoedmakelaar geen specialist te zijn op elk van die terreinen als men maar in staat is om de benodigde kennis te mobiliseren.
HANS MOMMAAS, HOOGLERAAR UU EN UVT EN WETENSCHAPPELIJK DIRECTEUR VAN TELOS, BRABANTS CENTRUM VOOR DUURZAME ONTWIKKELING

Er wordt sterk de klemtoon gelegd op kunnen. Maar moet een makelaar toch ook niet een aantal dingen weten? Ik denk dat je van een makelaar ook visie en inspiratie mag verwachten. Daarvoor is bagage nodig.

STEVE VAN ROY, KUNST- EN CULTUURBEMIDDELING KAREL DE GROTEHOGESCHOOL



In de praktijk lijkt het noodzakelijk dat de makelaar minstens een basiskennis heeft van de beleidsdomeinen, thematieken, benaderingen… van de verschillende betrokken spelers. Zonder de nodige inhoudelijke kennis en voeling met de materie kan de makelaar gesprekken moeilijker in vruchtbare banen leiden.

BART OOGHE, ERFGOEDCEL WAASLAND

zijn. Hij (maar meestal zij) brengt mensen samen, gericht op een lange en gelukkige toekomst. Misschien is het vanuit die invalshoek dat de laatste jaren het aantal makelaars in de sociaal-culturele sector lijkt te zijn toegenomen? In elk geval spreken we ondertussen van 'beleidsmakelaars', 'kennismakelaars' en 'sociale makelaars'. In de nota 'Smaakmaker' noemde minister Anciaux cultuurcentra 'cultuur-lokale makelaars' en ook de medewerkers van vormingpluscentra kregen de titel 'makelaar' mee. Het begrip makelaardij koppelde hij daarbij aan concepten als kruisbestuiving en netwerking.[2] Een recente Nederlandse verkenning naar nieuwe cultuurfuncties ten slotte spreekt over het type van de 'cultuurmakelaar'. Deze wordt omschreven als 'een functionaris die relaties legt tussen professionele organisaties en andere instellingen en buurtinitiatieven'. Hij of zij kan omgaan met verschillende belangen en blijft onafhankelijk[3]. Kortom, in een culturele context heeft een makelaar niet zozeer een handelsgeest, maar is hij of zij vooral een coördinator en een netwerkbouwer die nieuwe inspiratie mogelijk maakt. Werkwoorden die hierbij een rol spelen, zijn: faciliteren, uitwisselen en ondersteunen.

Hoewel de term tot de verbeelding spreekt, doet het toch vooral denken aan de verkoop van onroerend erfgoed. De zakelijke finaliteit van dit proces is voor ons te nadrukkelijk aanwezig: alsof de missie volbracht zou zijn als de 'koper' ingaat op 'het voorstel'. Begint het echter niet pas daar – bij het creatieve proces waar deelnemers, makelaars, kunstenaars samen induiken?

MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA

CULTUREEL-ERFGOEDMAKELAARS?

Van cultuurmakelaar naar cultureel-erfgoedmakelaar lijkt een kleine en logische stap. Ook de cultureel-erfgoedsector heeft de laatste jaren immers aandacht voor netwerkvorming en voor het samenbrengen van heel wat verschillende perspectieven. We werken minder top-down en zien ook het publiek als een partner die actief betrokken is bij erfgoed.

Tot nu toe spreken we nog niet systematisch van makelaars, maar de term is toch ook weer niet helemaal nieuw. In historisch onderzoek naar de rol van volkscultuur tijdens de 17e en de 18e eeuw duikt het begrip makelaar (*médiateur, broker*) op om een zeer specifieke positie aan te duiden. In die eeuwen nam de scheiding tussen volks- en elitecultuur immers toe en traden er tussenpersonen voor het voetlicht die deze verschillende culturele werelden met elkaar konden verbinden.[4] Dit concept kreeg vervolgens rond het jaar 2000 een actuele invulling, toen in het kader van *public folklore* ook gesproken werd over *brokerage* die de kloof

> *Met makelaardij evolueert de evaluatie meer naar het kwalitatieve (nieuwe competenties bijbrengen, bredere cultuurbeleving,...). Zal het beleid ook kiezen voor een meer kwalitatieve evaluatie in plaats van kwantitatieve? En hoe moet die evaluatie er dan gaan uitzien? Komen er dan objectieve maatstaven?*
>
> ANNE-GREET DENOLF, HUIS VAN ALIJN

In het tijdperk van 'meten is weten', blijft de beoordeling van een activiteit die gericht is op een product een stuk makkelijker dan meten in hoeverre de makelaar succesvol was in de procesondersteuning.
PIET CREVE, AMSAB-ISG

tussen onderzoekers en de beoefenaars van volkscultuur moet overbruggen.[5] Dit begrip was vooral gericht op het samenbrengen van academische en meer praktijkgerichte perspectieven.

Hoewel het concept *brokerage* rond 2000 niet op grote schaal werd opgepikt, was er de laatste jaren toch hier en daar al sprake van makelaars in de cultureel-erfgoedsector. Zo stelt de handleiding van het agentschap bij de aanvraag van cultureel-erfgoedconvenants dat erfgoedcellen als makelaar fungeren en samenwerking coördineren.[6] Een persbericht definieert het steunpunt FARO als makelaar in een netwerk van kennis en expertise.[7] Makelaardij wordt dus gebruikt om personen en organisaties aan te duiden die verschillende initiatieven onbevooroordeeld samen kunnen brengen met het oog op versterking en vernieuwing.

Van een algemeen gebruik van deze term in de cultureel-erfgoedsector is echter nog geen sprake. Evenmin is de inhoud ervan al grondig overdacht. Wij gebruiken

de term hier om bestaande praktijken zichtbaar te maken. Door er een naam op te plakken, wordt het immers mogelijk om gerichter te spreken over verschillende praktijken rond interactie, dialoog, kruisbestuiving, wisselwerking en samenwerking. Of we daarom massaal het begrip makelaar moeten omarmen, laten we daarbij in het midden.



Ik zie de erfgoedcel bij uitstek als een makelaar. Alleen is het niet evident om die onafhankelijkheid waar te maken enerzijds en mensen van die onafhankelijkheid te overtuigen anderzijds.

KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCEL TERF

Anderzijds moet hier opgepast worden dat de 'makelaars-joker' niet enkel in de schoenen van de erfgoedcel wordt geschoven. Veel lokale erfgoedspelers zullen er terecht op wijzen dat de dagelijkse zorg voor hun collecties en de verdere ontsluiting ervan op talrijke vlakken toch voorop moet staan. Dat erfgoedmakelen, daar hebben ze tijd noch middelen voor. En zijn die erfgoedcellen niet precies daarvoor 'gemaakt'? Maar de erfgoedcel mag niet de enige makelaar zijn. Lokale prioriteiten moeten door diverse erfgoedspelers samen worden aangepakt.

LOTHAR CASTELEYN, ERFGOEDCEL BRUGGE

Tot waar gaat de taak van de makelaar: volstaat het om het potentieel zichtbaar te maken, om een erfgoedgemeenschap te activeren? Is het wenselijk om deze gemeenschap nog verder te stimuleren? In hoeverre is de creatie van een gemeenschap iets van langere duur (en wat is de wenselijkheid daarvan)?
SOFIE DE RUYSSER, MAS

MAKELAARDIJ. EEN BREED BEGRIP.

Makelaars brengen verschillende perspectieven in dialoog. Zij kunnen professionele erfgoedactoren aansporen om kennis en expertise te delen, maar evengoed met buurtbewoners in gesprek gaan over de herbestemming van een kerkgebouw. Makelaardij is in die zin anders dan publieksbemiddeling. Het sluit aan bij concepten als dynamisch erfgoed en erfgoedgemeenschap. De onderstaande paragraaf licht deze linken verder toe en pleit voor een zeer brede invulling van het makelaarschap.

DYNAMISCH ERFGOED EN ERFGOEDGEMEENSCHAPPEN

Dynamisch erfgoed gaat ervan uit dat de betekenis van cultureel erfgoed geen vaststaand of afgerond gegeven is, maar constant evolueert. Willem Frijhoff maakte dit heel expliciet door te stellen dat erfgoed pas ontstaat door een actuele selectie uit een reservoir van sporen uit het verleden. Nieuwe betekenisla-

Er is sprake van gemeenschappen creëren. Wellicht gaat het er ook vaak om de reeds bestaande erfgoedgemeenschappen te activeren.
SOFIE DE RUYSSER, MAS

Met het oog op de interpretatie en uitwerking van de visietekst over het immaterieel cultureel-erfgoed zal het noodzakelijk zijn om makelaars in het veld aan te duiden. Het is een illusie om te denken dat initiatief voor het in kaart brengen van immaterieel cultureel erfgoed vanuit de erfgoedgemeenschappen zal komen. De invalshoek en afstand tot de erfgoedgemeenschap is dermate groot dat er nood zal zijn aan makelaars die de brug tussen beiden kunnen slaan.
KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCEL TERF

gen, vormen van toe-eigening en actualisering maken erfgoed tot 'iets wat we in het heden met elkaar delen en gezamenlijk de moeite waard vinden om naar de toekomst door te geven'.[8] Het erfgoedverhaal is in die zin nooit af, want er worden voortdurend nieuwe interpretaties aan toegevoegd. De UNESCO-conventie betreffende immaterieel erfgoed (2003) sluit daarbij aan. Deze conventie definieert immaterieel erfgoed als iets dat van generatie op generatie wordt overgedragen, waarbij groepen en gemeenschappen dit erfgoed steeds herscheppen als antwoord op hun omgeving. Daarbij geeft het erfgoed deze mensen een gevoel van continuïteit en identiteit.[9] Kortom, vernieuwing, actualisering en toe-eigening zijn inherent aan een dynamische cultureel-erfgoedpraktijk; erfgoed wordt zo een sociaal-culturele constructie, ontstaan op een bepaald moment in de geschiedenis.[10] Makelaardij brengt verschillende visies, verschillende betekenisgevers samen en kan in deze zin een belangrijke bijdrage leveren om dergelijke nieuwe betekenislagen tot stand te brengen. Hierbij laat de makelaar expliciet de opvatting los dat er zoiets bestaat als één objectieve waarheid over het erfgoed.

Een makelaar kan tot verbondenheid bijdragen, kan samen met een groep of gemeenschap op zoek gaan naar wat hen intern bindt, maar kan ook zoeken naar wat verschillende groepen of gemeenschappen met elkaar verbindt. Zo kan op zoek gegaan worden naar nieuw en gedeeld erfgoed.
SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Maar hoe baken je die af? Wat als er meer dan één gemeenschap zich als hoeder opwerpt? Issues van macht, status, toegang, opleiding, gender, etniciteit, etc.

ARNOUD-JAN BIJSTERVELD, UNIVERSITEIT VAN TILBURG



Een ander concept dat in de huidige cultureel-erfgoedpraktijk een grote rol speelt, is de **cultureel-erfgoedgemeenschap**. Dit zijn gemeenschappen van organisaties en personen die een bijzondere waarde hechten aan het cultureel erfgoed en die dit erfgoed willen doorgeven aan toekomstige generaties.[11] Het begrip erfgoedgemeenschap slaat de brug naar de brede samenleving. Dit kan betekenen dat erfgoedobjecten en immateriële cultuur uit verschillende geledingen van de maatschappij in beeld komen, maar ook dat de verbeelding, de beleving, de actie rond erfgoed vanuit diverse hoeken in de samenleving belangrijk is. Niet alleen de professionele omgang met en interpretatie van erfgoed is dus van tel. Makelaars lijken de juiste personen om die verschillende perspectieven samen te brengen en zo gemeenschapsgericht/gestuurd te werken.

Dynamisch erfgoed en erfgoedgemeenschap verwijzen beiden naar een intensieve omgang met cultureel erfgoed door verschillende groepen: zowel erfgoedwerkers als het bredere erfgoedpubliek. Erfgoed wordt duidelijk naar voren geschoven als een publiek domein, een publiek goed waar verschillende gemeenschappen zich mee verbonden kunnen voelen.

Aangezien er expliciet wordt verwezen naar de concepten 'dynamisch erfgoed' en 'erfgoedgemeenschap', moet dit worden gesitueerd in het kader van het erfgoedbeleid zoals de Vlaamse Gemeenschap dat sinds een aantal jaren formuleert. Het gaat erom mensen te betrekken en aan te zetten om reflexief met erfgoed bezig te zijn vanuit een bekommernis om het verlies aan interactie tussen verschillende sociale en culturele groepen (in de publieke ruimte).

BERT DE MUNCK, UNIVERSITEIT ANTWERPEN

Education, mediation and brokerage are very similar. Brokerage perhaps has the distinctive feature of building new relationships, uncovering connections that may not have come about otherwise.

MOIRA STEVENSON EN BEV HOGG, MANCHESTER CITY ART GALLERIES

MAKELAARDIJ EN PUBLIEKSBEMIDDELING

De begrippen dynamisch erfgoed en cultureel-erfgoedgemeenschap veronderstellen een actieve deelname van verschillende groepen. Geen publiek van passieve ontvangers dus die enkel opnemen wat hen *ex cathedra* wordt meegedeeld, maar actieve betekenisgevers of -makers. Het gaat niet louter over deelnemen, maar over deelhebben aan cultureel erfgoed. Oftewel, interactiviteit en participatie in de breedste zin van het woord.

Een bredere invulling van het begrip publiek krijgt al enkele jaren vorm onder de noemer '**bemiddeling**'. Dit begrip wil inspirerende ontmoetingen met kunst (en erfgoed) mogelijk maken door een gesprek op gang te brengen. De bemiddelaar heeft daarbij niet als doel het publiek op te voeden of te onderwijzen, maar wil de bezoeker aansporen om zelf actief te beleven en betekenissen te formuleren.[12] Bemiddeling komt met andere woorden dicht in de buurt van het concept makelaardij, maar blijft doorgaans beperkt tot ontmoetingen met erfgoed in de

Alle betrokkenen zijn makelaars. Bij rocsa proberen we dat tot op het niveau van onze deelnemers door te trekken.

MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA

Ook bij bemiddelingswerk behoort het ingrijpen en inbreken in de (bijvoorbeeld artistieke) programmatie of collectievorming expliciet tot de uitdagingen op het terrein. Misschien dat het onderscheid er vooral uit bestaat dat een makelaar zich eerder richt op actoren die een welbepaalde functie vervullen op het terrein, en een bemiddelaar zich eerder richt naar het werken met publieken?

STEVE VAN ROY, KUNST- EN CULTUURBEMIDDELING, KAREL DE GROTE-HOGESCHOOL

Het idee om kwaliteitsvolle en duurzame contacten aan te gaan met ook niet-professionelen en sectoren die maar zijdelings bij erfgoed betrokken zijn, is niet evident maar kan leiden tot innoverende projecten waarbij een breder publiek wordt bereikt dan doorgaans het geval is.
LAURE MESSIAEN, VOLKSKUNDE VLAANDEREN VZW

context van publieksactiviteiten van collectiebeherende cultureel-erfgoedorganisaties, zoals musea en archieven. Uiteraard komen er bij een goede bemiddeling ook makelaarscompetenties om de hoek kijken: ook daar slaat men immers vaak bruggen met sleutelfiguren en organisaties in het veld. Makelaardij en bemiddeling kunnen we dus vooral onderscheiden, maar zeker niet steeds strikt van elkaar scheiden!

De actieve deelname van groepen blijft bij makelaardij niet beperkt tot de publiekswerking, maar dringt ook door in andere aspecten van de cultureel-erfgoedpraktijk. Makelaardij kan mensen betrekken bij collectievorming, een dialoog tot stand brengen over registratie of onderzoek[13] of juist perspectieven rond behoud en beheer samenbrengen. Makelaardij heeft met andere woorden betrekking op de hele werking van cultureel-erfgoedorganisaties en beoogt een gedeelde erfgoedpraktijk op alle niveaus.

De makelaar moet niet alleen bruggen bouwen tussen organisaties of initiatieven, maar moet ook binnen de eigen organisatie verbindingen leggen en de makelaarspraktijk laten doordringen.
PIET CREVE, AMSAB-ISG

Ook empowerment van gemeenschappen, door kennis door te geven, te wijzen op procedures voor inspraak en subsidies.
ARNOUD-JAN BIJSTERVELD, UNIVERSITEIT VAN TILBURG

Bij bemiddeling is het zeer belangrijk om de verschillende perspectieven niet te willen verzwakken of dichter bij elkaar te willen brengen maar wel om ze deel te laten uitmaken van dezelfde realiteit.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Erfgoed kan wel een goede invalshoek zijn voor bijvoorbeeld integratie, zolang je ervoor zorgt dat het thema aansluit bij de dagelijkse leefwereld. Ze moeten echt het nut en de waarde van erfgoed kunnen inzien. Je moet jezelf ook niet op een belerend verhoogje zetten, en met moeilijke theorieën en ingewikkelde termen aan komen zetten.

RIET LEURS, HUIS VAN DE WERELD, INTEGRATIEDIENST SINT-TRUIDEN

Makelaars brengen verschillende perspectieven samen, zoals het – soms zeer verschillende – perspectief van de professionele cultureel-erfgoedorganisaties en de gepassioneerde vrijwilligers. Maar de blik kan ook nog breder worden geopend. De makelaar is immers de uitgelezen persoon om ook de brug te slaan naar andere maatschappelijke sectoren. Erfgoed hoeft daarbij niet steeds als doel centraal te staan. Erfgoed kan in de context van makelaardij evenzeer worden ingezet om te werken aan andere beleidsdoelen, zoals sociale samenhang, integratie, ruimtelijke ordening, levenslang leren en toerisme. Ook in die zin is makelaardij dus een breed begrip omdat het zich niet beperkt tot het perspectief van het cultureel erfgoed.Tot slot willen we nog even meegeven dat makelaars ook collega's uit de erfgoedsector kunnen samenbrengen. Vaak merken we dat de verschillende deelsectoren in erfgoedland nog niet optimaal met elkaar communiceren. Elk specialisme heeft immers een eigen methodologie, eigen geplogenheden en een eigen jargon.[14] Een makelaar kan dergelijke interdisciplinaire visies met elkaar confronteren en zo nieuwe wegen voor samenwerking openen.

Cultural projects can connect people and encourage a sense of well being and confidence. The brokerage role needs to build trust and appetite.

MOIRA STEVENSON EN BEV HOGG, MANCHESTER CITY ART GALLERIES

De grootste uitdaging daarbij is telkens weer om uiteenlopende werelden, waarden en belangen goed met elkaar te doen schakelen. Dat lukt alleen als de bemiddelaar in staat is tot het inrichten van een derde ruimte die partijen uit de eerste en tweede ruimte in staat stelt om veilig, geïnformeerd en doelgericht met elkaar een nieuwe werkelijkheid te verkennen.

HANS MOMMAAS, HOOGLERAAR UU EN UVT EN WETENSCHAPPELIJK DIRECTEUR VAN TELOS, BRABANTS CENTRUM VOOR DUURZAME ONTWIKKELING

Om mensen, verenigingen, gemeenschappen … samen te brengen, is het noodzakelijk dat er een gemeenschappelijke grond of doelstelling voorop wordt gesteld. Anders ziet men de reden en meerwaarde tot samenkomen of samenwerken niet in. De nuance die de makelaar onmiddellijk na opstart legt, is dat het einddoel misschien niet het strikte opzet is, maar eerder het proces naar een gemeenschappelijk gegeven.

SOFIE DE RUYSSER, MAS

IN DIALOOG MET EEN MAKELAAR. KENMERKEN VAN EEN GOED GESPREK.

Verschillende visies samenbrengen en als neutrale derde deze ontmoeting in goede banen leiden: het is geen gemakkelijke opdracht. Maar er zijn verschillende goede redenen om dat te doen. Zo kun je vooral gemotiveerd zijn om inspiratie op te doen en de betekenis van erfgoed te verruimen. Maar daarnaast kun je ook een bredere cultuurbeleving als belangrijkste reden aanhalen. Misschien beoog je eerder om mensen via ervaringsgericht leren nieuwe competenties bij te brengen? Je kunt ook de vorming van een nieuwe gemeenschap als uitgangspunt nemen of proberen om bredere groepen maatschappelijk te activeren. Zolang je maar bereid bent om geen strikt afgelijnd doel te realiseren en openstaat voor flexibiliteit, zijn alle redenen goed om als makelaar aan de slag te gaan.

We moeten in de cultureel-erfgoedsector wel nog leren om niet bij voorbaat alles vast te leggen bij een eerste 'ontmoeting'. Het is absoluut noodzakelijk dat we leren loslaten en het proces in een andere richting durven laten evolueren dan wat we oorspronkelijk in ons hoofd hadden.

KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCEL TERF

Een makelaar weet waar hij begint, maar hij weet niet waar de ontmoeting naartoe moet leiden. En het kan zo vermoeiend zijn wanneer je midden in de sprint van de 200meter ontdekt dat je eigenlijk aan een marathon was begonnen.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Ik hou ervan als projecten als een mist boven de tafel zweven. Niet omdat ze het zicht belemmeren maar omdat ze pas helemaal op het einde aan de grond gaan vasthangen en tot op het einde allerlei richtingen kunnen worden gekozen.
PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Als het gesprek in een fase van nobele maar vage bedoelingen blijft steken, zullen partners snel afhaken.
RUBEN MAYEUR, ERFGOEDCEL KORTRIJK

Je kunt bovendien via verschillende werkvormen aan deze motieven werken. Bijvoorbeeld door een proces te begeleiden of een concreet project op poten te zetten. In deze tekst beperken we ons bewust even tot het gesprek en gaan we na aan welke kenmerken een goed makelaarsgesprek beantwoordt. We gaan ook even kort in op mogelijke hindernissen en valkuilen bij het makelen.

Zeker wanneer we bruggen willen slaan naar de niet-gesubsidieerde sector (en dat zou ik een heel positieve wending vinden) zijn er concrete doelen nodig. Deze sector is gewend om strak en hard te vergaderen rond concrete doelstellingen. Als de erfgoedmakelaar dit niet beseft, zouden deze interessante partners wel eens snel kunnen afhaken.
MICHELLE COENEN, AMUSEEVOUS

Rekening houdend met de dominante no-nonsense cultuur in de erfgoedsector, is het heel belangrijk dat bij makelaardij het procesmatige niet bij voorbaat wordt losgekoppeld van een product, resultaat of een concrete situatie.
GREGORY VERCAUTEREN, STAFMEDEWERKER FARO

De makelaar mag zelf niet vervallen in erfgoedjargon. Het gevaar bestaat immers dat er op die manier wel een hiërarchie aan de gesprekstafel ontstaat, namelijk tussen zij die vertrouwd zijn met het discours binnen het cultureel-erfgoedveld, en zij die daar buiten staan.
LAURE MESSIAEN, VOLKSKUNDE VLAANDEREN VZW

MAKELAARSGESPREK ALS WERKVORM

Zeg nooit 'vergadering' tegen een gesprek onder begeleiding van een makelaar! Spreek niet van een 'onderhandelingstafel' of een 'besluitvormingsproces', daar is het makelaars immers helemaal niet om te doen. Het makelaarschap wil bewust losstaan van gebetonneerde raden en formele overlegorganen. Stellingen of compromissen staan niet centraal, wel ontmoeting en inspiratie. De ontmoeting kan resulteren in projecten, maar de deelnemers aan het gesprek vormen in den beginne geen formele projectgroepen met budgetten, doelstellingen en deadlines. De gesprekken die makelaars ondersteunen, hebben eerder een informeel karakter en zijn vooral exploratief gericht. De makelaar start het gesprek op en houdt het in beweging, maar heeft geen leidende rol. Hij of zij is geen voorzitter, maar een facilitator. Om dit succesvol te kunnen doen, moet een makelaar rekening houden met een aantal factoren.[15] We zetten ze even kort op een rijtje.

In de eerste plaats is het belangrijk dat een makelaar de mensen **fysiek samenbrengt**.[16] Een makelaar is dus geen coördinator van virtuele netwerken, maar

Een 'facilitator' wordt in de praktijk zeer gemakkelijk als 'coördinator' gezien: daarom niet als de 'baas', maar wel degene die begeleidt, de verslagen maakt, mensen samenbrengt … Mensen zien het soms ook als een meerwaarde wanneer ze heel die administratieve en organisatorische rompslomp, die niets met de inhoud zelf te maken heeft, aan iemand anders kunnen toevertrouwen.
SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Het is belangrijk om dit heel erg duidelijk af te spreken, wil men dit klaar en helder houden.
MICHIEL MESTDAGH, CULTUURBELEIDSCOÖRDINATOR TORHOUT

Makelaardij mag geen excuus zijn om kleurloos te worden om overal een voor en een tegen in te zien. Niets is ergerlijker dan een partij aan tafel die systematisch in de oppositie kruipt (wit is mooi maar zwart vind ik eigenlijk ook niet mis). Als de makelaardij zou dienen om overal grijze tactici met koudwatervrees aan de tafel te krijgen, zullen die snel gemist kunnen worden.
PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

brengt concrete ontmoetingen tot stand. Kennismaken is daarbij belangrijk en vertrouwen laten groeien door elkaar veel te zien en te spreken.

Tijdens die ontmoetingen staat het **relationeel verbinden** centraal. Dit wil zeggen dat de makelaar vooral oog heeft voor het ondersteunen van een proces waaruit informele netwerken kunnen ontstaan. Hij of zij is dus niet specifiek gericht op het ontwikkelen van een bepaalde inhoud of van de realisatie van een of ander product. Wel zoekt de makelaar actief naar die elementen die de verschillende partijen delen en waarin ze elkaar kunnen vinden.

Belangrijk is ook dat een makelaar **geen hiërarchie** instelt. De makelaar is onbevangen en kent alle deelnemers een gelijke positie toe. Verschillen die er zijn omwille van een grotere of kleinere deskundigheid, autoriteit of specialismen laat hij niet doorwegen in het gesprek. Als er meerdere sectoren rond de tafel zitten, zorgt de makelaar ervoor dat erfgoed geen dominante positie krijgt.

Je moet daar ook niet iedere keer op erfgoed blijven hameren, want het is vooral belangrijk dat de deelnemers zelf een creatieve inbreng kunnen hebben. Voor mij biedt zo'n project een meerwaarde als ik mensen bewust heb kunnen maken van het begrip erfgoed en hen daar eens mee in contact heb gebracht, zodat ze een eerste stapje hebben gezet.
LIEVE OPSTEYN, ERFGOEDCEL SINT-TRUIDEN

Ik heb gemerkt dat er voor mij geen halve posities in mogelijk waren. Ofwel aanvaard je iedereen en heb je geen controle ofwel wil je de controle houden en selecteer je in de uitnodigingen maar dan moet je ook verantwoordelijkheid nemen voor die keuze en als voorzitter zetelen, niet als makelaar.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

In een **open gespreksstructuur** krijgen alle perspectieven een kans. Alle deelnemers hebben spreekrecht en er zijn geen verplichtingen die hen beperken. De makelaar nodigt de deelnemers uit om verder te kijken dan hun eigen organisatie en los van de eigen achtergrond te reflecteren over mogelijkheden en uitdagingen. De deelnemers aan makelaarsgesprekken hebben bij voorkeur een heel diverse achtergrond. Makelaars (**h)erkennen die diversiteit en verschillen** in denken over erfgoed. Zij kunnen omgaan met verschillen in (organisatie)culturen en zijn op die manier 'meertalig'. Zo waken ze er bijvoorbeeld over dat de deelnemers zo weinig mogelijk jargon gebruiken.

Makelaars willen de bestaande verschillen echter niet uitvlakken of ontkennen. Evenmin zijn ze erop gericht om geschillen te vermijden. In tegendeel, voor een makelaar zijn **botsingen interessante/relevante/… gebeurtenissen die kansen creëren**. Er spelen nu eenmaal verschillende belangen en het is een goede zaak als deze open op tafel kunnen komen. Het is daarbij niet de bedoeling om tot een

De loskoppeling van proces en een vraag, probleem of opgave die moet landen, lijkt me niet correct. De sense of urgency, de exploratie, de botsing komt er namelijk maar als er iets op het spel staat.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

Overleg en begrip is uiteraard heel belangrijk, maar we moeten ook oppassen dat we niet verzanden in oeverloos gebabbel zonder resultaat (wat bij open gesprek vaak het geval is).
MICHELLE COENEN, AMUSEEVOUS

finale consensus te komen. De makelaar gaat ervan uit dat botsingen een kans bieden tot nieuwe interpretaties en mogelijkheden. Hij of zij gaat botsingen dus zeker niet uit de weg, maar zorgt er anderzijds wel voor dat ze niet ontsporen.

De makelaar is een **katalysator van veranderingen**. Het samenbrengen en botsen van verschillende visies is er immers op gericht om nieuwe verbindingen te laten ontstaan. Door de confrontatie met anderen kunnen personen en organisaties hun eigen positie vanuit een ander licht bekijken en verder nadenken over nieuwe uitdagingen. Een makelaar heeft dus niet de bedoeling te bevestigen wat er al is, maar richt zich vooral op wat er allemaal zou kunnen ontstaan in de toekomst. Nieuwe ideeën en praktijken zijn daarvan meer dan eens het gevolg.

Zoals gezegd, is een makelaar vooral een facilitator; hij of zij ondersteunt en coacht en werkt vaak achter de schermen. Waar nodig treedt de makelaar op de voorgrond om het gesprek een nieuwe richting uit te duwen. In alle gevallen staat

Vooraleer je begint te makelen; is er een hele lange weg te gaan: verschillende spelers door en door leren kennen via een-op-een-contacten, organisaties en personen naar elkaar doorverwijzen … Op termijn pik je op die manier ideeën op waar personen of organisaties uit je netwerk mee rondlopen en die je kan gebruiken als insteek om hen (en anderen) samen te brengen.
SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

flexibiliteit voorop. De makelaar is een soort loodgieter die verbindingen legt en repareert als dat nodig is. Hij of zij lost vooral *en cours de route* problemen op. De samenwerkingsvorm is daardoor niet rigide maar evolueert constant.

Het is belangrijk te zorgen voor evenwicht in de inbreng van alle deelnemers, om rekening te houden met verschillende (spreek)vaardigheden van deelnemers en met de samenstelling (vrijwilligersorganisaties en professionelen) van de groep.
SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Openstaan voor andere visies betekent nog niet dat je je eigen interpretatie moet loslaten. Dat is immers net de meerwaarde, dat ieder zijn eigen kennis/visie/specialiteit inbrengt. Er is blijkbaar nogal veel vrees voor de "experten" die hun ivoren toren niet willen verlaten maar er is hier toch al veel veranderd de voorbije jaren (cfr. erfgoedcellen).

RUBEN MAYEUR, ERFGOEDCEL KORTRIJK

VALKUILEN EN HINDERNISSEN

Makelaardij stelt de verbindende rol centraal en dat wars van hiërarchie en met een grote kans op botsingen. Het klinkt misschien allemaal een beetje idyllisch. Omdat een gewaarschuwd makelaar er twee waard is, geven we een overzicht van de mogelijke valkuilen en hindernissen.

Een belangrijke voorwaarde voor een goede makelaardij in erfgoed is dat de professionals bereid zijn **hun eigen vakspecifieke interpretatie van het erfgoed los te laten**. In een makelaarsgesprek neemt hun expertise immers een gelijkwaardige positie in als de inbreng van de andere deelnemers. Als professionelen zich gaan opstellen als een soort erfgoedpolitie die waakt over de objectieve, 'juiste' interpretatie van het erfgoed, dan is het gesprek bij voorbaat een verloren zaak. Het is immers van belang om open te staan voor andere visies en interpretaties. Hiervoor moet de expert niet elitair denken en ertegen kunnen dat zijn professionele autoriteit soms in vraag wordt gesteld.[17]

Erfgoed-'activisten' beschouwen vele compromissen als een vloek. Hun 'natuurlijke' rol is een beschermrol. Om in alle onafhankelijkheid de rol van makelaar te kunnen vervullen, moeten ze die loslaten. Erfgoedactivist en makelaar lijken mij onverenigbare rollen. Het is meer dan het verwisselen van pet. Het wordt kiezen.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

Stel je verwachtingen niet te hoog: een netwerk en (nadien) een samenwerking opzetten vraagt tijd en zal een aantal partners aantrekken die veel zullen investeren en anderen die er wat minder voor doen, omdat het nu eenmaal hun taak niet is, omdat het niet binnen hun doelstellingen past of omdat ze geen tijd hebben.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Het is niet voor alle deelnemers zomaar evident om open en onbevooroordeeld aan het gesprek deel te nemen. De makelaar moet er dan ook attent voor zijn dat de betrokkenen zich bewust of onbewust kunnen opstellen als vertegenwoordigers van een bepaald belang of een bepaald paradigma. De makelaar mag zich dan neutraal opstellen, een groep is dat nooit en er kunnen moeilijke situaties ontstaan als partijen **onverzettelijke standpunten** gaan innemen. Dat gebeurt bijvoorbeeld als experten een bepaald domein gaan claimen. De makelaar moet dan beschikken over de nodige competenties om deze verschillen om te buigen in een constructieve dialoog, zonder daarom noodzakelijk consensus na te streven.

Omdat een open samenwerking niet de gemakkelijkste optie is, kan de makelaar de groep niet altijd brengen tot een optimaal resultaat. Zoals we eerder al aangaven, is het de makelaar vooral om het proces te doen, om het versterken van de banden en het groeien van vertrouwen. Soms betekent dit ook dat er compromissen moeten worden gesloten die leiden tot een **ander product** dan aanvankelijk werd verwacht.



Ik maak de bedenking of het wel zo erg is als een 'groep' naar een ander resultaat evolueert dan jij als makelaar zou willen ...? Misschien mag dit wel ...?

MICHIEL MESTDAGH, CULTUURBELEIDSCOÖRDINATOR TORHOUT

Er is sprake van de makelaar als 'neutrale derde', die enkel maar activeert en faciliteert en die als katalysator optreedt voor ontmoetingen, gesprekken en de vorming van consensus. Daarbij wordt terecht opgemerkt dat 'neutraliteit' een moeilijk te bereiken ideaal is, maar volgens mij is dit te zwak uitgedrukt. De nota geeft onterecht de indruk dat een makelaar in erfgoed zich als een niet-politieke (niet-ideologische) actor kan opstellen en draagt daarmee bij aan de vandaag populaire (maar volstrekt foute) idee dat we in een postideologisch tijdperk leven.
BERT DE MUNCK, UNIVERSITEIT ANTWERPEN

Een **absolute neutraliteit** van een makelaar is niet mogelijk. Maar het is wel belangrijk dat de makelaar integer is en de deelnemers zonder vooroordelen tegemoet treedt. Een makelaar denkt niet in de plaats van de partners, maar laat hen zelf aan het woord. Hierbij is het wel eens aangewezen om de rol van de makelaar te expliciteren en goed aan te geven wat nu precies de doelstellingen zijn van zijn of haar interventie.

De inzet van een makelaar is vaak **onzichtbaar**. Hij of zij werkt achter de schermen en ondersteunt het proces. Daar trekt en duwt de makelaar soms hard, zonder dat dit van buitenaf zichtbaar is. Slechts als het echt nodig is, treedt de makelaar op de voorgrond. Dit heeft soms tot gevolg dat de deelnemers achteraf vergeten dat de makelaar erbij betrokken was en hem of haar niet expliciet vermelden.

Tenslotte is een makelaar **geen tovenaar.** Hoe krachtig hij of zij de dialoog ook ondersteunt, de deelnemers moeten uiteindelijk zelf wilskracht tonen om in dia-

Stel je als makelaar nederig op. Stel de samenwerkende partners meer in de kijker dan je eigen organisatie.
SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

De dualiteit van de makelaarsrol valt me ook enorm op. Enerzijds ben je onzichtbaar als makelaar, anderzijds ben je onmisbaar wegens je expertise.
ANNE-GREET DENOLF, HUIS VAN ALIJN

Hoewel de rol van de makelaar zo neutraal mogelijk moet zijn, wordt de persoon van de makelaar toch wat genegeerd. De persoon van de makelaar zal in de praktijk het proces sturen (bijvoorbeeld in de keuze van de betrokken deelnemers en hun kwaliteiten, het onderwerp, de benadering, de 'taal', om nog maar niet te spreken over de persoonlijkheid van de makelaar zelf).
SOFIE DE RUYSSER, MAS

loog te gaan en eenrichtingsverkeer te vermijden. De makelaar kan het onderlinge vertrouwen willen versterken, maar als het water te diep is, staat hij of zij machteloos.

En dien je als makelaar wel te allen tijde 'de neutrale derde' aan tafel te zijn? Als makelaar zet je uiteraard een aantal spelregels uit, maar die veronderstellen toch niet dat je zelf geen kleur mag bekennen in een veelkleurige groep. De kern is dat die groep – en ook de makelaar – bereid zijn hun kleuren te vermengen en bij te kleuren.
LOTHAR CASTELEYN, ERFGOEDCEL BRUGGE

Een makelaar moet ook een identiteit hebben, een persoonlijkheid. Er moeten ook 'ambetante' makelaars zijn, die niet gemakkelijk in het debat glijden en met wie het gesprek telkens andere richtingen inslaat.
PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Daar ligt volgens mij ook de kracht van de erfgoedmakelaar: zijn onafhankelijkheid. In dat opzicht zou ik ook eerder pleiten voor een externe functie in plaats van competenties die bij verschillende spelers in het veld aanwezig zijn. Hoe meer van de opgesomde competenties een erfgoedmedewerker heeft, hoe beter natuurlijk, dit kan alleen het wederzijds begrip vergroten. Maar het is ook geen schande om jouw vakgebied te verdedigen, aangezien daar ook je sterkte en expertise ligt.

MICHELLE COENEN, AMUSEEVOUS

TOT SLOT.
MEER DAN EEN ATTITUDE?

Het is verleidelijk om de rol van makelaar toe te wijzen aan één specifieke actor of organisatie. Zo'n afgebakend functie- of organisatieprofiel lijkt niets dan voordelen te hebben. Deze officiële makelaar krijgt een gezicht en een mandaat om groepen samen te brengen met het oog op vernieuwing. De makelaar heeft dan alle mogelijkheden om zich volledig te concentreren op het versterken van zijn of haar competenties en om gericht met bepaalde doelgroepen te werken. Door zich expliciet op het makelen te richten, geven dergelijke professionele makelaars een grote stimulans aan het veld , waar anders dergelijke processen wellicht slechts heel sporadisch aan bod zouden komen.

Het inzetten van een externe makelaar kan de kracht van een proces nog meer versterken. De makelaar zet dan het proces in gang en functioneert als bliksemaf-

Het zou zo'n basisattitude moeten zijn als klantvriendelijkheid in een winkel. Doorverwijzen, bemiddelen, makelen … het zou een beetje in iedereen moeten zitten. (Dergelijke veronderstelde attitudes komen vaak pas in beeld als er manifest tegen wordt gezondigd.)

PIET CREVE, AMSAB-ISG

Het valt op dat er binnen de cultureel-erfgoedsector nood is aan professionelen met een andere achtergrond. Op dit moment werken vooral historici en kunsthistorici in de sector. Om meer voeling te krijgen met het procesmatig werken is er absoluut nood aan een instroom van agogen, sociologen, sociaal-cultureel werkers .... Al wil ik hier ook de bedenking maken dat de voorwaarden om een goede makelaar te worden, dikwijls een kwestie zijn van persoonlijkheid en competenties die men niet op de schoolbanken leert.

KIM VAN BELLEGHEM , ERFGOEDCEL TERF

leider die breuken in relaties vermijdt. Tijdens het proces wordt hij of zij ook niet gezien als een vertegenwoordiger van een bepaalde partij, wat de neutraliteit van de makelaarsrol ten goede komt.
Anderzijds heeft het isoleren van de makelaarscompetenties in een welbepaald functieprofiel ook nadelen. Cru gesteld zijn organisaties er dan 'van verlost'. Eén persoon neemt deze last op zich, de anderen hoeven er niet meer over na te denken. Dit heeft als bijkomend risico dat men de makelaar situeert onder het domein publiekswerking, terwijl wij het makelaarsbegrip liever breed opvatten en de activiteiten van een makelaar ook situeren op andere werkdomeinen als registratie, selectie en onderzoek.

Wij pleiten er hier voor om het makelaarschap naast een aparte functie ook op te vatten als een attitude, als een visie én een verzameling van vaardigheden die ingeburgerd zijn in de hele werking van het cultureel-erfgoedveld. Iedere erfgoedwerker zou dus iets van een makelaar moeten hebben. Op die manier kunnen we

De grote meerwaarde van zo'n netwerk bestaat er voor mij in dat allerhande erfgoedactoren zo vrij efficiënt expertise kunnen binnenhalen, van elkaar kunnen leren en elkaar zo ook kunnen versterken. Zoiets kan dan weer leiden tot nieuwe inzichten en een extra dynamiek.

GREGORY VERCAUTEREN, STAFMEDEWERKER FARO

Cursussen en opleidingen zijn nuttig, maar de gevraagde openheid en onafhankelijkheid is moeilijk te leren. Het veronderstelt een 'natuurlijk' vermogen om zich los te maken van zijn vertrouwd perspectief; een bereidheid om tegen zijn eigen gevoel en verstand in te gaan.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

samen bouwen aan een sterk netwerk rond cultureel erfgoed. En daar was het ons toch allemaal om te doen?

Januari 2011
Jacqueline van Leeuwen (FARO)

Deze tekst is gebaseerd op bijdragen en reflectie in het kader van de studiedag 'Makelaardij in Erfgoed, een vak apart?' van 18 mei 2010. Deze studiedag kwam tot stand in samenwerking met KATHO Ipsoc, FARO, tapis plein en VIOE. Dank aan alle sprekers en deelnemers voor hun bijdrage aan dit debat!

Een ander element is de overdraagbaarheid van het 'kapitaal' dat de makelaar in de loop van zijn of haar activiteiten heeft opgebouwd. Een activiteit of een functie die sterk steunt op de persoon die ze uitvoert, is niet eenvoudig door te geven.

PIET CREVE, AMSAB-ISG

Noten bij Makelaardij in erfgoed, discussietekst met reacties vanuit de praktijk

1 Agoog staat voor tussenpersoon of intermediair. In essentie is hij/zij degene, die projecten en processen begeleidt, coacht, ontwikkelt, organiseert, die ertoe leiden dat individuen, groepen en organisaties expedities ondernemen gericht op vernieuwing, verandering, 'beterschap' in (hun) kleine of in de grote samenleving. Dergelijke professionele interventies in diverse domeinen (arbeid, cultuur, vrije tijd, welzijn…) vormen het uitgangspunt voor de (sociaal) agogische wetenschappen.

2 B. Anciaux, *Smaakmaker. Beleids- en actienota over cultuureducatie, voor smakers en makers binnen het Vlaamse cultuur- en jeugdbeleid, Vlaamse overheid*, september 2008, p.69.

3 *Nieuwe cultuurfuncties. Een urgente verkenning naar meerwaarde en typologie. Handreiking voor overheden, culturele en maatschappelijke organisaties en professionals*, Uitgevoerd door DSP-groep in opdracht van het Fonds voor Cultuurparticipatie, Erfgoed Nederland en Kunstfactor, juni 2010, p.42.

4 Bijvoorbeeld de publicaties van Burke, Muchembled en Roodenburg..

5 H. Roodenburg, "Tussen distantie en betrokkenheid: 'public folklore' en de volkskunde in Nederland en Vlaanderen", in: *Mores. Tijdschrift voor volkscultuur in Vlaanderen*, 2, (2001), 1 (zie: www.faronet.be/files/pdf/pagina/2001_1_distantie.pdf).

6 *Handleiding voor het aanvragen van een cultureel-erfgoedconvenant*, p. 7

7 www.kunstenenerfgoed.be/ake/view/nl/3230436-Landelijke+expertisecentra+voor+cultureel+erfgoed+en+landelijke+organisaties+voor+volkscultuur+2010-2011.html?overviewpage=396809-ZWN0PTEzNzQ3MzY=Jmdyb3VwX3NlbGVjdD0zOTc3MzEmc3ViZ3JvdXBfc2VsZWN0PTEzNzQ3MzY=

8 W. Frijhoff, *Dynamisch erfgoed*, Nijmegen, 2007, p.38.

9 UNESCO-Conventie betreffende de bescherming van het immaterieel cultureel erfgoed (2003), art.2.

10 L. Prats, "Heritage according to scale", in: M. Anica en E. Peralta (eds.), *Heritage and identity. Engagement and Demission in the Contemporary World*, London, 2008, p.76.

11 Cultureel-erfgoeddecreet 23 mei 2008, art. 2, 5°.

12 P. Saey en M. Van Eeckhaut, *Bemiddeling tussen cultuuruiting en publiek in cultuurhuizen. Van educatie naar bemiddeling*. I. Van Reeth, *Bemiddeling tussen kunst en publiek in hedendaagse beeldende kunst*, rapport BAM, November 2009.

13 In het kader van web2.0.toepassingen experimenteren archieven met het digitaal laten verrijken van de collectie met tags van de gebruikers. C. Houbraken, C. Van der Ven, I. Koch, "De sociale archivaris; Nieuwe rollen in nieuwe netwerken", in: E. Hokke en T. Laeven (red;), *ARCHIVARIS professie professional Professionaliteit professionalisering*, Jaarboek 10 Stichting Archiefpublicaties, Den Haag, 2010, p. 50-60.

14 Dit was bijvoorbeeld een van de conclusies in *Cultuur in context. Erfgoeddata in nieuwe samenhang*, Reinwardt Academie, Amsterdam, 2009.

15 Zie ook: C. Perkin, "Beyond the rhetoric: negotiating the politics and realizing the potential of community-driven heritage engagement", in: E. Waterton en S. Watson (red.), *heritage and Community Engagement. Collaboration or Contestation?*, London, Routledge, 2011, pp. 127.

16 Dirk Kenis stelde vast dat ook on-line communities regelmatig nood hebben aan reële ontmoetingen: D. Kenis, *White paper. Theorie en praktijk van een kennisweb*, discussiepaper, 2003

17 Zie de vlijmscherpe analyse van Emma Waterton en Laurajane Smith, "The recognition and misrecognition of community heritage", in: E. Waterton en S. Watson (red.), *heritage and Community Engagement. Collaboration or Contestation?*, London, Routledge, 2011, pp.12-23.