

DATUM	10 juni 2026	AUTEUR	Eveline Mertens en Weronika Krzysztyn
ONDERWERP	Stuifkracht Beeldende kunsten   Verslag		

## Werktafel 'Prijsbepaling van je werk' door Anton De Boes van Kunst Werkt

### 1. VAN CREATIE NAAR VERKOOP

Het moment waarop je besluit een kunstwerk te verkopen, markeert een belangrijke kanteling: van de intimiteit van het atelier naar de openheid van de markt. Of je nu een student bent die zijn eerste stappen zet of een gedreven hobbyist, de administratieve kant van kunstverkoop hoeft geen barrière te zijn. Integendeel, een gedegen zakelijke voorbereiding is niet alleen een wettelijke noodzaak, maar ook een vorm van zelfrespect. Het dwingt je om de werkelijke waarde van je tijd, materiaal en visie te erkennen. In deze gids demystificeren we de zakelijke kant, zodat jij met vertrouwen achter je prijs en je statuut kunt staan.

Professionele trots begint bij een correcte prijszetting; het is de noodzakelijke brug tussen jouw artistieke intentie en de erkenning door de buitenwereld.

### 2. HOE BEPAAL JE EEN EERLIJKE PRIJS?

Veel startende kunstenaars baseren hun prijzen op een "gevoel", maar een senior adviseur adviseert altijd een onderbouwde methode. We onderscheiden de interne blik (je kosten), de externe blik (de markt) en de wiskundige formule.

#### ● De interne blik: Wat kost je werk echt?

De enige manier om je absolute bodemprijs te kennen, is door een transparant overzicht te maken van je investeringen. Vergeet hierbij niet de 'verborgen' kosten. Vaak is het verrassend hoeveel een werk echt kost.

Type Kosten	Componenten
Vaste kosten	Pro rata kosten voor atelierhuur, internet, verwarming en elektriciteit.
Variabele kosten	Grondstoffen (verf, doek), productiekosten, transport en je eigen uren (richtprijs: € 40/u).
Risicomarge	Een percentage voor onverkocht werk, verloren materialen of werken die door auteursrecht niet verkocht mogen worden.

#### ● De externe blik & intrinsieke waarde

Kijk naar kunstenaars met een vergelijkbaar trackrecord (aantal expo's, ervaring). Voeg hier de intrinsieke waarde aan toe: materialen zoals brons of edelmetalen hebben een eigen marktwaarde die de prijs naar boven toe verankert.

#### ● De formule

Vaak wordt  $(\text{lengte} + \text{breedte}) \times \text{factor Y}$  gebruikt, waarbij factor Y je ervaringsniveau weerspiegelt. Waarschuwing: Hoewel dit een handig startpunt is, blijft dit "nattevingerwerk". Het houdt geen rekening met je werkelijke variabele kosten of de complexiteit van een specifiek werk.

Het "Kind" en de emotionele waarde: Sommige werken voelen als een 'kind' vanwege het intense proces. Stel jezelf de vraag: voor welke prijs ben je bereid dit kind los te laten? Deze emotionele affiniteit mag meespelen in je prijs, zolang je het kunt verantwoorden.

Een doordachte prijslijst vormt het fundament waarop je jouw verdere professionele loopbaan en legale verkoopstatuten bouwt.

### 3. WEGWIJZER IN LEGALE VERKOOPSTATUTEN

In België heb je vier hoofdwegen om je verkoop legaal te regelen. Je keuze hangt af van de frequentie en je sociale positie.

- **Zelfstandige (hoofd-/bijberoep of student-zelfstandige):** Noodzakelijk bij regelmatige verkoop. Je vraagt een ondernemingsnummer aan. **Tip:** Veel startende kunstenaars kiezen voor de btw-vrijstellingsregeling om de administratie te vereenvoudigen.
- **Occasionele inkomsten:** Enkel voor zeer incidentele verkoop. De fiscus belast dit aan 33%, maar je mag je werkelijke kosten (materiaal, atelier) aftrekken van de winst.
- **Sociaal Bureau voor Kunstenaars (SBK, bijv. Amplo):** Dit functioneert als een interimkantoor voor de creatieve sector. Je wordt officieel 'werknemer' voor de verkoop van je werk.
  - Focus: Ideaal voor wie een actieve loopbaan uitbouwt en sociale rechten (pensioen, ziekteverzekering) wil opbouwen.
  - Nuance: Voor gepensioneerden is deze route minder interessant vanwege de specifieke RSZ-bijdragen.
- **AmateurKunstenVergoeding (AKV):** Een laagdrempelige regeling voor artistieke prestaties onder strikte voorwaarden:
  - Maximaal 30 dagen per kalenderjaar.
  - Gebonden aan een dagmaximum en jaarlijks plafond.
  - Mogelijkheid tot extra onkostenvergoeding (bijv. € 88 voor reiskosten).

De keuze van je statuut is een balans tussen hoe vaak je verkoopt en de noodzaak om sociale zekerheid op te bouwen.

### 4. WELK PAD PAST BIJ JOU?

Niet elke kunstenaar heeft dezelfde commerciële drang. Bepaal waar jij staat op het continuüm tussen puur artistieke voldoening en zakelijke ambitie.

Scenario's:

- **De Hobbyist:** Je geniet van de tijd in je atelier en verkoopt sporadisch aan bekenden. De AKV of occasionele inkomsten volstaan hier vaak.
- **De Groeiende Kunstenaar:** Je wilt exposeren en een netwerk uitbouwen. Werken via een SBK of een zelfstandig statuut in bijberoep is hier de logische stap.
- **De 3F's en het "Vriendenprijs"-gevaar:** Je eerste publiek bestaat uit Friends, Family & Fools (of Fans). Zij zijn je belangrijkste ambassadeurs die reclame voor je maken. Koester hen, maar pas op voor de willekeurige "vriendenprijs". Vraag jezelf af: "wie is je vriend?". Werk liever met je officiële prijslijst en geef eventueel een kleine, vooraf bepaalde marge (korting). Dit houdt het zakelijk en eerlijk naar je andere klanten toe.

Transparantie over je prijs — uitleggen hoeveel uren en materialen in een werk kruipen — verhoogt het vertrouwen van de koper aanzienlijk.

De juiste administratieve keuzes geven je mentale rust, waardoor er meer energie overblijft voor de essentie: je creatieve proces.

### 5. DE ROL VAN DE GALERIE EN EXTERNE PARTNERS

Een galerie kan je carrière versnellen door promo en verkoop over te nemen, maar dit heeft een prijs.

- De commissies: De standaardmarge ligt tussen de 25% en 50%.
- De verhouding: Kijk kritisch naar wat de galerie biedt. Is het een 'promogalerie' (enkel ruimte) of investeren ze echt in jouw marketing? Expert-tip: Hoewel 50/50 gangbaar is, zou de kunstenaar idealiter meer moeten overhouden aan de verkoop dan de galerie.
- Consistentie: Hanteer in je atelier altijd dezelfde prijs als in de galerie. Niets schaadt het vertrouwen van verzamelaars en galeriehouders sneller dan prijsinconsistentie.

Of je nu solo werkt of via een partner, een consistent prijsbeleid is de sleutel tot een integere reputatie in de kunstwereld.

### 6. PRAKTISCHE CHECKLIJST & BRONNEN

Gebruik deze checklist om je verkoop professioneel te structureren:

- ✓ Interne kostenberekening maken: Inclusief vaste, variabele kosten en een risicomarge.
- ✓ Vaste prijslijst opstellen: Zorg dat je een antwoord klaar hebt zodra de vraag komt.
- ✓ Kortingsmarge bepalen: Leg vast welke maximale korting je geeft aan 'vrienden' of trouwe fans.
- ✓ Statuut definitief kiezen: Toets je keuze aan je persoonlijke situatie (student, werknemer, gepensioneerde).
- ✓ Administratie opzetten: Houd facturen van materialen en een register van verkopen bij.
- ✓ Transparantie-oefening: Oefen hoe je de opbouw van je prijs kort en krachtig uitlegt aan een koper.

**Meer informatie?** Bezoek de website van [www.kunstwerkt.be](http://www.kunstwerkt.be) voor gedetailleerde fiches over prijsbepaling en de nieuwste regelgeving rond kunstenaarsstatuten.

Hierbij vind je ook een [link naar de presentatie](#) van Anton.

### Gesprekstafel “Toonkansen creëren”

We hebben weinig tentoonstellingsruimtes in de regio. En stellen vast dat iedereen op zichzelf zit te werken.

Er zijn initiatieven die inspiratie geven:

- Kortemark: kunstenroute met catalogus voor €15, incl. 2 drankbonnetjes en wedstrijd
- Geel: kunstmarkt. Dit zouden we groter moeten krijgen en goed op tijd communiceren zodat kunstenaars het op tijd weten. Ook duidelijk aangeven wat nodig is qua materiaal en ruimte om tentoon te stellen.
- Mol: Mon Mol Martre. Dit ook doen in andere gemeenten.
- Academies: nu stellen ze enkel tentoon als je afstudeert.
- Huiskamerkunst: kunst bij mensen thuis. Hier kan fietstoerisme aan gekoppeld worden. Het lokaal bestuur kan ook zelf locaties voorzien gedurende de zomer. Misschien interessant op Kempenschaal. Liever in zoiets investeren dan in vele kleine activiteiten. Laten uitgroeien tot een kunstenfestival.
- Geel: met burgerbudget elektriciteitscabine verfraaien met kunst
- Limburg doet veel
- Kunst in het gemeentehuis.

### BETROKKENHEID VAN BUITEN DE REGIO

We moeten ook kunstenaars van buiten de regio aantrekken om het landschap hier te versterken. Kunnen ook mensen zijn met wortels hier die vertrokken zijn naar steden.

### ERFGOED EN ANDERE TENTOONSTELLINGSKANSEN

Bestaande musea moeten hun rol spelen. In de regio zijn er ook veel andere erfgoedlocaties, zoals molens, die ingeschakeld kunnen worden in het hele verhaal. Er moet gekeken worden naar meer dan de standaard tentoonstellingsruimtes. Ook molens mee betrekken.

### RUIMER DAN BEELDENDE KUNSTEN

Als geheel als festival uitdragen. Ruimer dan beeldende kunst. Overkoepelende brochures, waar extra's bijkomen (tentoonstellingsplekken, podia ...).

Samensmelten tot 1 orgaan: Kan Stuiفزand dat worden? Meer in groep naar buiten komen en niet als gemeenten apart. Er moet gecommuniceerd worden als 1 orgaan (Stuifzand), meer dan dat elke gemeente apart losse zaken organiseert. Het moet een overkoepelend iets worden.

### KUNSTENAAR ALS TREKKER

Het is de rol van Kunst Werkt om de kunstenaars te bereiken. Tegelijkertijd moet je als kunstenaar ook actief op zoek naar waar je terecht kan.

Gebruik van lege handelszaken is meestal op initiatief van de kunstenaars. Hierin kunnen gemeenten nog wel een grotere rol spelen.

### KUNST(ENAAR) IN DE KIJKER

Ruimte geven aan kunstenaars om in het infomagazine werk te tonen. Het toonbaar maken van je werk of als kunstenaar zelf in de kijker komen is iets dat voor veel kunstenaar moeilijk blijft. De gemeenten moeten hierin een ondersteunende rol kunnen spelen.

# STUIFZAND

NOTA

Grote prijs StuiFzand per kunstvorm. Maar is StuiFzand groot genoeg om dit te coördineren? Zijn er voldoende middelen en autoriteit? Misschien moet een subsidiedossier bekeken worden.

Wat er is van kunstenaars moeten we samenbrengen en van daaruit groter maken.

### Hoe je werk tentoonstellingsklaar maken?

Caroline Van Meerbeek directeur van "[Kunst in Huis](#)" geeft enkele tips.

#### JE WERK

- ✓ Volledig afgewerkt en stevige structuur
- ✓ Droog en gestabiliseerde materialen
- ✓ Geen barsten, losse onderdelen, beschadigde vlakken, nagels
- ✓ Gereinigd en stofvrij
- ✓ Correct aangebrachte signatuur
- ✓ Degelijk ophangstelsel voorzien
- ✓ Bovenkant duidelijk aanduiden/meegeven

#### VERZEKERING & OVEREENKOMST

Maak afspraken wie doet wat.

- Vervoer
- Ophangen/installatie
- Verzekering (transport en expo)

Maak een leen- of consignatieovereenkomst

Bezorg factuurgegevens

#### DOCUMENTATIE EN ARCHIEFBEHEER

- ✓ Maak professionele foto's (neutrale achtergrond, zelfde uur van de dag, zelfde lichtinval)
- ✓ Voeg een "artist statement", visie of pitch toe. Hier sta ik voor als kunstenaar. + Toelichting bij het werk, bij de reeks. Teksten best in meerdere talen.
- ✓ Inventariskaart met foto's en technische details
  - Titel
  - Jaar
  - Techniek
  - Afmetingen
  - Prijs (Juistisjuist.be kan helpen bij prijszetting. Bepaal op voorhand je prijs.
  - Verzekeringswaarde
- ✓ Instructies bij installaties
- ✓ Eventueel overzicht van de expo's

#### PRESENTATIE EN COMMUNICATIE

- ✓ Verzorg je website/sociale media kanalen
- ✓ Visitekaartjes of QR code naar je website/socials
- ✓ Investeer in een goed stevig ophangstelsel
- ✓ Labels voor elk werk
- ✓ Voorzie een pitch/praatje van 30 seconden bij elk werk
- ✓ Bedenk wie je wil uitnodigen/aanspreken. Bepaal je doelgroep

### **We veroveren de galerij**

#### **PROMOOT JE WERK EN JEZELF**

Het is actief werken om opgemerkt te worden door een galerij. Je moet jezelf genoeg laten zien. Door deel te nemen aan expo's kan je een portfolio opbouwen.

Het kan nuttig zijn om galerijen uit te nodigen op een groepsexpo. Zeker ook als er een gevestigde naam deelneemt aan een expo, kan dat ervoor zorgen dat galerijen geïnteresseerd zijn om te komen kijken.

Ook binnen galerijen zijn er verschillen in niveau.

Momenteel zitten galerijen niet te wachten op ons. Er is een overaanbod van kunstenaars in de steden, laat staan dat ze naar de Kempen kijken.

#### **KUNSTENMARKT?**

Idee om een aantal curatoren samen te brengen en zelf een kunstmarkt of thematentoonstelling te organiseren.

Kan Stuifzand een oplijsting maken van de galerijen? *(noot van Stuifzand: dat kan, we vragen info op bij onze partners)*

Geef lokaal talent een plaats op de website. Zet eventueel de expo's erbij.