

KUNST
CADEAU

► **Goudse Jeannette Lugthart biedt** bedrijven echte kunstwerken aan voor jubilea, als relatiegeschenk en als trofee.

► Opdrachtgever kiest de vorm en kunstenaar laat cultuur van het bedrijf in het kunstwerk uitkomen.

'Van de golftrofee heb ik er al aardig wat verkocht'



Jeannette Lugthart met enkele opdrachten. De glazen objecten zijn sporttrofeeën. FOTO PIM MUL

Weg met doorsnee cadeaus

PETER VAN EIJK
GOUDA

Relatiegeschenken, jubileumcadeaus, ze zijn vaak goed bedoeld maar saai. De Goudse Jeannette Lugthart wil daar met echte kunst verandering in brengen.

Haar jonge bedrijf LugthArt (die hoofdletter is geen toeval) helpt bedrijven en organisaties met het gebruiken van beeldende kunst als communicatiemiddel.

„Er wordt heel veel geschenken in het bedrijfsleven. Vaak zijn dat van die eenzijdige doorsnee-dingen. Terwijl er originele en mooie cadeaus zijn te bedenken,” zegt ze. Het idee om met kunst te gaan werken deed ze op bij een bedrijf waar ze kortstondig werkte. „Dat verkocht beeldjes als cadeau aan het bedrijfsleven. Ik zag dat dat veel breder kon en besloot

dat met een eigen bedrijf te gaan doen.”

Jeannette Lugthart zoekt haar klanten zelf. „Als ik hoor dat een bepaald bedrijf een jubileum heeft te vieren neem ik contact op. Maar de mond-tot-mondreclame begint ook aardig te werken.”

Ze probeert het karakter of de filosofie van de opdrachtgever zo veel mogelijk terug te laten komen in het kunstwerk. Is eenmaal een kunstwerk gekozen - een beeld of een schilderij - dan benadert de Goudse de kunstenaars met wie ze samenwerkt.

Die kunstenaars heeft Jeannette Lugthart zelf gezocht. „En via hen kom ik wel verder. Maar ik ben ook op zoek naar jong talent van de Kunstacademie,” zegt ze.

De opdrachten zijn heel divers. „Voor het vijfjarig bestaan van het Holland Casino in Utrecht hebben we mooie schilderijen laten maken

Tot nu toe

- Jeannette Lugthart is geschoold als secretaresse.
- Ze werkte op commerciële afdelingen van Unilever en Uniqema, maar vertrok omdat ze geen doorgroeimogelijkheden zag.
- Ze heeft geen kunstzinnige opleiding, maar gaat uit van haar eigen gevoel. „Kunst is altijd mijn passie geweest.”

rond het thema casino. Die hebben we ook op bekers laten drukken die iedere vaste gast kreeg. Voor Delta Milieu zijn mooie keramieken schalen gemaakt met het thema milieu. De kunstenaar heeft er papier en karton in verwerkt en de schalen ingelegd met bladeren. Er zijn er honderd van gemaakt voor de re-

- Lugthart wilde een eigen bedrijf, maar wist niet in welke branche. Totdat ze korte tijd werkte bij een bedrijf dat op commerciële leest kunstzinnige beeldjes liet vervaardigen.
- Ze besloot die lijn door te trekken naar echte kunst en begon met LugthArt. Eerst naast haar baan, maar sinds deze maand fulltime.

laties van Delta Milieu, maar doordat de kunstenaar er allerlei varianten van heeft gemaakt zijn het eigenlijk allemaal unieke exemplaren.”

Het hoeft niet altijd om cadeaus te gaan, zegt ze. „Ik heb pas nog een paar vergaderzalen ingericht met kunstfotografie.” Een opdracht om wiseltrofeeën te maken voor

een hockeytoernooi bracht haar in een nieuwe sector: sportprijzen. „Die zijn vaak zo saai. Ik heb één van de kunstenaars met wie ik werk gevraagd eens een golftrofee te ontwerpen. Daar heb ik er inmiddels al aardig wat van verkocht.”

De kosten voor prijzen en cadeaus variëren. „Ik probeer altijd vanuit een vooraf bepaald budget te werken. Als ik weet wat het mag kosten ga ik op zoek naar de mogelijkheden.” Alle kunst is handwerk en de opdrachtgever blijft de eigenaar; een ontwerp wordt nooit een tweede keer gebruikt.

De activiteiten van Jeannette Lugthart zijn niet onopgemerkt gebleven in het regionale bedrijfsleven. „Ik ben er heel druk mee, soms wel zeven dagen per week. Maar dat is precies wat ik wilde; ik vind het heerlijk als de telefoon rinkelt.”

Zeeman in kinderopvang

TON VOERMANS
ALPHEN/GOUDA

De stichting Kinderopvang Nederland (SKON) wordt omgezet in een besloten vennootschap. De investeringsmaatschappij van de Alphense textielfamilie Zeeman wordt aandeelhouder.

SKON Nederland BV, zoals de onderneming gaat heten, heeft meer dan honderd vestigingen en elfhonderd medewerkers. Het bedrijf heeft onder meer Blauwe Dieren-kinderverblijven in Alphen, Gouda en Mijdrecht.

Navitas Capital, de investeringsmaatschappij van de familie Zeeman, is van plan zich voor 'heel lange tijd' aan SKON te verbinden. „Wij hebben een lange termijn-filosofie. We zijn geen investeringsmaatschappij die na drie tot vijf jaar verkoopt,” zegt directeur Cees Janssen.

„De ouders en kinderen merken niets van de veranderingen,” zegt SKON-directeur Pico Kuiper. Ook de prijs van de kinderopvang wijzigt niet.

Kuiper verwacht dat SKON Nederland de komende jaren fors zal groeien. „Er zijn nu dertienhonderd bedrijven in de kinderopvang. Dat aantal zal snel afnemen.”

Kuipers zegt dat zijn bedrijf op overnamepad gaat. „We hadden vreemd vermogen nodig om de groei te financieren.”

Groei is volgens SKON nodig om de concurrentiepositie vast te houden.

Navitas Capital heeft een minderheidsbelang genomen. De drie directieleden van SKON hebben de overige aandelen. Afhankelijk van de groei van de onderneming kan de investeringsmaatschappij van de familie Zeeman een meerderheidsbelang opbouwen.

Nominatie 'Future Truck'

ALPHEN

Jungheinrich Nederland is één van de drie genomineerden voor de Logistica Award 2006.

De prijs van tienduizend euro gaat naar de meest innovatieve oplossing in de logistiek.

Dat kan gaan om een nieuwe wijze van transport of een verbeterde manier van goederenopslag.

Het Alphense bedrijf verdient zijn nominatie voor de 'Future Truck'. Dat is een elektrische vorkheftruck, waarvan de volledige cabine, inclusief bedieningsmechanismen, honderdtachtig graden kan draaien.

Deze truck kan een uitkomst zijn in magazijnen waarin chauffeurs lange afstanden achteruit moeten rijden.

De winnaar van de prijs wordt op 15 november bekendgemaakt.

Hoe werkt het?

Alles gaat in samenspraak

In het kennismakingsgesprek met de opdrachtgever wordt eerst bepaald waarvoor het kunstwerk is bedoeld: voor een jubileum, als relatie- of eindejaarsgeschenk, een trofee of als promotie van het bedrijf op een beurs.

Daarna wordt geïnventariseerd welke boodschap het bedrijf met het kunstwerk wil uitstralen, en wat de filosofie en de missie van het bedrijf is. Samen met de opdrachtgever kiest Jeannette Lugthart de

kunstenaar en de beeldende vorm. De kunstenaar doet een voorstel dat bij goedkeuring wordt uitgewerkt. Zaken als verpakking, oplage en leveringstermijn worden vooraf afgesproken.

Wat volgt

Volop plannen voor exposities en workshops

Jeannette Lugthart zit vol plannen. Nu werkt ze nog vanuit haar woning, maar ze is van plan een huis met praktijkruimte te kopen. Daar wil ze de kunstenaars met wie ze werkt de kans geven te exposeren. Klanten worden voor die expositie uitgenodigd, zodat die

een beeld krijgen van nieuwe ontwikkelingen. Ook wil ze meer doen met 'haar' kunstenaars. Het plan is om ze workshops te laten geven. Bedrijven die klant zijn van LugthArt kunnen die workshops boeken als teambuilding-activiteit voor het personeel.