

Onderzoek naar de mogelijkheden van aanvullende financiering voor de culturele sector

Eindrapport | 15 november 2015

In opdracht van

Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media
(CJSM)

Deze studie werd uitgevoerd door:

Isabelle De Voldere
Annelies Wastyn
Toon Berckmoes
Eveline Durinck
Filip Strobbe

IDEA Consult NV
Kunstlaan 1-2, bus 16
B – 1210 Brussel

T: +32 2 282 17 10
F: +32 2 282 17 15
info@ideaconsult.be

www.ideaconsult.be



INHOUDSTAFEL

Inleiding	5
1.1 Onderzoeksvragen	5
1.2 Afbakening van het onderzoek	6
1.3 Aanpak	8
1.4 Leeswijzer	9
DEEL 1 - Financiering van de culturele sector	13
1/ Financieringsbehoeften en -mogelijkheden van de culturele sector	14
1.1 Diverse culturele sector, diverse financieringsbehoeften	14
1.2 Financieringsmix	14
2/ De waarde van cultuur in relatie tot het aantrekken van aanvullende financiering	18
2.1 Het soort financiering doet ertoe	18
2.2 De waarde van aanvullende financiering voor cultuur: veel meer dan enkel wat centen	21
2.3 De waarde van cultuur voor financiers	23
DEEL 2 - Mapping van het bestaande landschap voor aanvullende financiering in de culturele sector	27
1/ Inleiding	28
2/ Overheidssubsidiëring	29
2.1 Vlaamse cultuursubsidies	29
2.2 Subsidies van andere Vlaamse overheidsinstanties	32
2.3 Europese subsidies	38
2.4 Directe niet-monetaire overheidsondersteuning	38
3/ Filantropie en sponsoring	44
3.1 Filantropie	44
3.2 Bedrijfsmecenaat	56
3.3 Sponsoring	58
4/ Schuldfinanciering	62
4.1 Bancaire kredieten	63
4.2 Microkredieten	68
4.3 Peer-to-peer kredieten	70
4.4 Leasing	71
4.5 Factoring	72
5/ Vermogensfinanciering	74
5.1 Peer-to-peer vermogensfinanciering	74
5.2 Risicokapitaal (venture capital)	77



5.3	Mezzanine financiering	80
6/	Mengvormen van financiering	82
6.1	Crowdfunding	82
6.2	(Social) impact investing en venture filantropie	90
7/	Slotvaststellingen omtrent het instrumentarium aan financieringsvormen voor cultuur	95
DEEL 3 - Naar een sterker landschap voor aanvullende financiering in cultuur		101
1/	Uitgangspunten bij het uitwerken van een sterk financieringslandschap voor cultuur	102
1.1	Geen 'one-size fits all'	102
1.2	Nood aan verschillende actiepistes	102
2/	SWOT analyse van het huidige financieringslandschap	104
2.1	Sterkten	104
2.2	Zwakten	104
2.3	Opportunities	106
2.4	Uitdagingen	107
3/	Aanbevelingen ter versterking van het aanvullende financieringslandschap	109
4/	Een gefaseerd actieplan	118
4.1	Prioriteiten	118
4.2	Naar een sterkere informatieverstrekking en meer coherente dienstverlening rond aanvullende financiering	118
4.3	Beleidswerkgroep "financiering van cultuur"	120
Bijlagen		121



Inleiding

Het verbeteren van de toegang tot financiering is op Vlaams beleidsniveau al verschillende jaren een aandachtspunt in de verdere ontwikkeling van een dynamische culturele sector in Vlaanderen. Reeds in 2007 nam de Vlaamse overheid het initiatief voor de oprichting van een nieuw beleidsinstrument 'CultuurInvest', met als doel om culturele en creatieve actoren meer en betere toegang te verschaffen tot (risicovolle) financiering.

Maar sinds de oprichting van CultuurInvest is de context voor financiering van de culturele sector grondig veranderd:

- ▶ Enerzijds hebben de financiële crisis en krimpende overheidsbudgetten het probleem van toegang tot financiering enkel vergroot. Diverse beleidsrapporten en onderzoeken – zowel in Vlaanderen als op Europees niveau – blijven gebrekkige toegang tot financiering identificeren als een belangrijke belemmering voor de verdere ontwikkeling van een sterke culturele sector¹.
- ▶ Anderzijds hebben technologische ontwikkelingen (en met name IT-ontwikkelingen en sociale media) in combinatie met de financiële crisis gezorgd voor het ontstaan van nieuwe actoren en innovatieve instrumenten in het financieringslandschap. Vooral de laatste twee jaar nemen in heel Europa alternatieve vormen van financiering (naast traditionele bankleningen) een hoge vlucht: microfinanciering, crowdfunding, venture filantropie,... Het recent verschenen rapport "Moving mainstream" (University of Cambridge en E&Y, februari 2015) bevestigt deze stijgende diversiteit in de financieringsmarkt.

In de beleidsnota Cultuur 2014-2019 van minister Sven Gatz staat het verkennen van dergelijke alternatieve financieringsvormen voor de cultuursector expliciet opgenomen onder één van de 10 strategische doelstellingen voor deze regeerperiode. De minister bouwt hiermee verder op eerdere initiatieven van de Vlaamse overheid om kennis op te bouwen over de financieringsbehoeften in de culturele sector en om tools te ontwikkelen om (bepaalde stukken van) het financieringslandschap beter te ontsluiten voor de culturele sector. Voorbeelden hiervan zijn de recent gelanceerde toolboxes rond crowdfunding ('Vele kleintjes. Een helpende hand voor crowdfunding in de culturele sector' – zie www.velekleintjes.be) en EU-financiering (zie <https://cjsm.be/cultuur/formulieren/toolbox-eu-financiering>).

In het voorjaar 2016 wil minister Gatz een fundamentele stap verder zetten via de opmaak van een witboek, waarin op een geïntegreerde wijze een overzicht wordt gegeven van haalbare en wenselijke aanvullende financieringsvormen op maat van de financieringsbehoeften van de verschillende culturele (sub)sectoren, en een eraan gekoppeld actieplan om het financieringslandschap voor cultuur in Vlaanderen verder te versterken.

Voorliggend onderzoek naar aanvullende financiering voor cultuur m.i.v. een evaluatie van CultuurInvest, past binnen dit traject en zal inspiratie bieden bij de opmaak van het witboek.

1.1 Onderzoeksvragen

Volgende onderzoeksvragen liggen aan de basis van het onderzoek:

- ▶ Welke financieringsbehoeften kenmerken de culturele sector?
- ▶ Welke mogelijkheden en beperkingen bestaan in de culturele sector voor het aanboren van aanvullende financiering?
- ▶ Hoe ziet het bestaande instrumentarium aan aanvullende financieringsbronnen eruit, waarover de Vlaamse cultuursector nu reeds kan beschikken?
- ▶ Welke rol heeft het beleidsinstrument CultuurInvest tot op heden gespeeld in het verstrekken van aanvullende financiering voor de culturele sector en hoe past het instrument in het bredere instrumentarium en het ruimere veranderende financieringslandschap?

¹ E.g. EC (2010), Green paper on CCS; IDEA Consult (2013), Survey on access to finance for CCS; ECIA (2014), Create.Innovate.Grow.



- ▶ Zijn er missing links in het financieringslandschap voor de culturele sector in Vlaanderen? Bestaan er goede voorbeelden in het buitenland ter inspiratie om het financieringslandschap verder te versterken?

1.2 Afbakening van het onderzoek

Bij het lezen van het rapport is het belangrijk om volgende afbakening voor ogen te houden:

Doelgroep

De doelgroep die we prioritair voor ogen houden in dit onderzoek zijn alle individuele actoren en organisaties die voltijds of deeltijds professioneel (in tegenstelling tot 'als amateur') actief zijn in volgende sectoren:

- ▶ de kunstensector, waarbij de disciplines en functies zoals gedefinieerd in het nieuwe Kunstendecreet de basis vormen;
- ▶ de sectoren ressorterend onder het werkterrein van resp. het Vlaams Audiovisueel Fonds (VAF) en het Vlaams Fonds voor de Letteren (VFL);
- ▶ de sector cultureel erfgoed, zoals afgebakend in het Cultureel-erfgoeddecreet;
- ▶ de sectoren lokaal cultuurbeleid, sociaal-cultureel werk voor volwassenen en circus, zoals afgebakend in de decreten Lokaal cultuurbeleid, Sociaal-Cultureel Volwassenwerk en Circus.

De studie richt zich op alle actoren die potentieel in aanmerking komen voor subsidies binnen bovengenoemde werkterreinen. Het betreft zowel actoren die reeds in belangrijke mate gesubsidieerd worden of er potentieel voor in aanmerking komen, als actoren die zelf meer financiële middelen uit de markt halen, al dan niet via de uitbouw van meer commerciële activiteiten.

De toegepaste kunstensector (mode, design, ...) evenals de sector van amateurkunsten vallen niet binnen de prioritaire doelgroep van dit onderzoek. Desalniettemin bevat de mapping o.i. ook voor deze groep zeer relevante informatie.

Scope van de mapping

Bij de mapping ligt de focus primair op het in kaart brengen van volgende financieringsmogelijkheden:

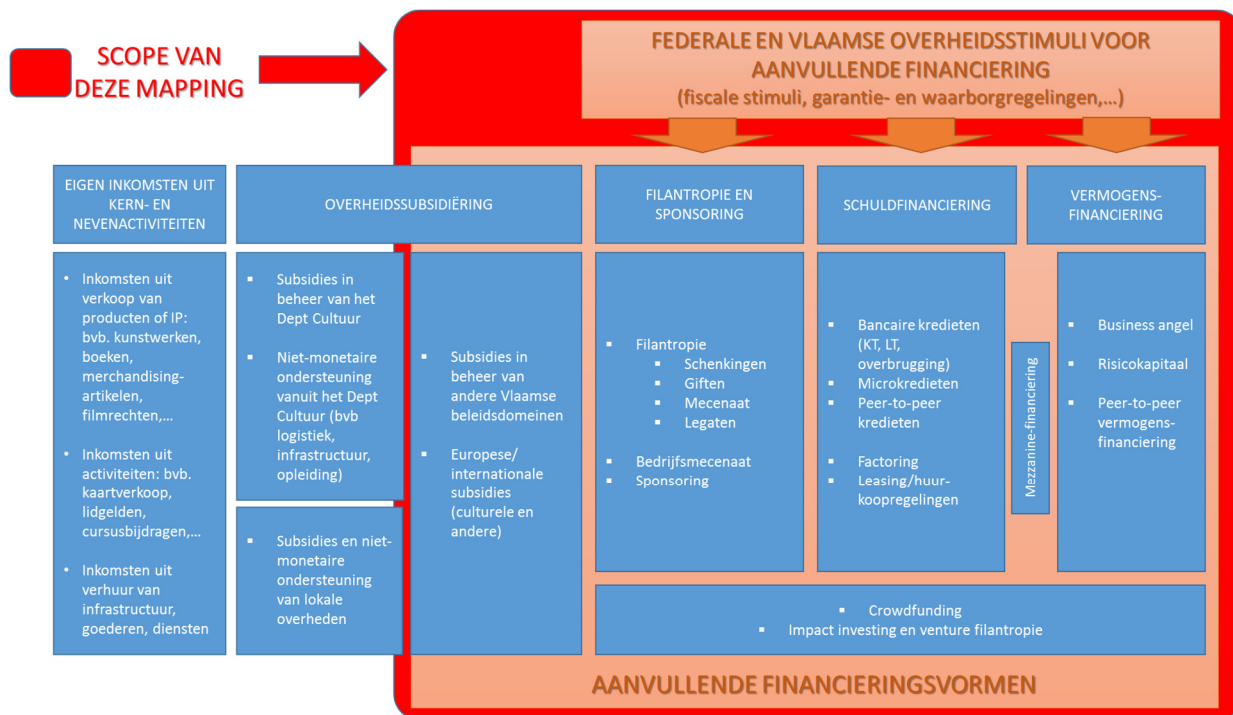
- ▶ **Overheidssubsidiëring buiten het instrumentarium van het Vlaamse beleidsveld Cultuur** dat relevant kan zijn voor de doelgroep. Het gaat zowel om Vlaamse subsidies en financieringsinstrumenten binnen andere beleidsdomeinen, als om federale en Europese financieringsmogelijkheden. Lokale/subregionale financieringsinstrumenten (inclusief instrumenten uit het Brussels Hoofdstedelijk Gewest) worden niet in de mapping opgenomen, omdat zij niet toegankelijk zijn voor alle culturele actoren in Vlaanderen.
- ▶ (Geldelijke en niet-geldelijke) **financiering die verstrekt wordt door financiële organisaties², bedrijven, non-profit instellingen en particulieren**. Deze financiering kan zonder tegenprestatie zijn (filantropie), dan wel met tegenprestatie (in natura, interestvergoeding, aandelen in organisatie...).

Naast de mapping van de verschillende financieringsmogelijkheden, bespreken we ook de **belangrijkste (fiscale en niet-fiscale) stimuli** die de overheid heeft om aanvullende financiering te ondersteunen. Voorbeelden van dergelijke stimuli zijn de waarborgregelingen, de tax shelter voor de audiovisuele sector, het recent ingevoerde Start-up plan, ... In Figuur 1 vatten we de scope samen.

² al dan niet overheidsgerelateerd zoals bv. PMV



Figuur 1: Scope van de mapping



Focus op aanvullende financiering

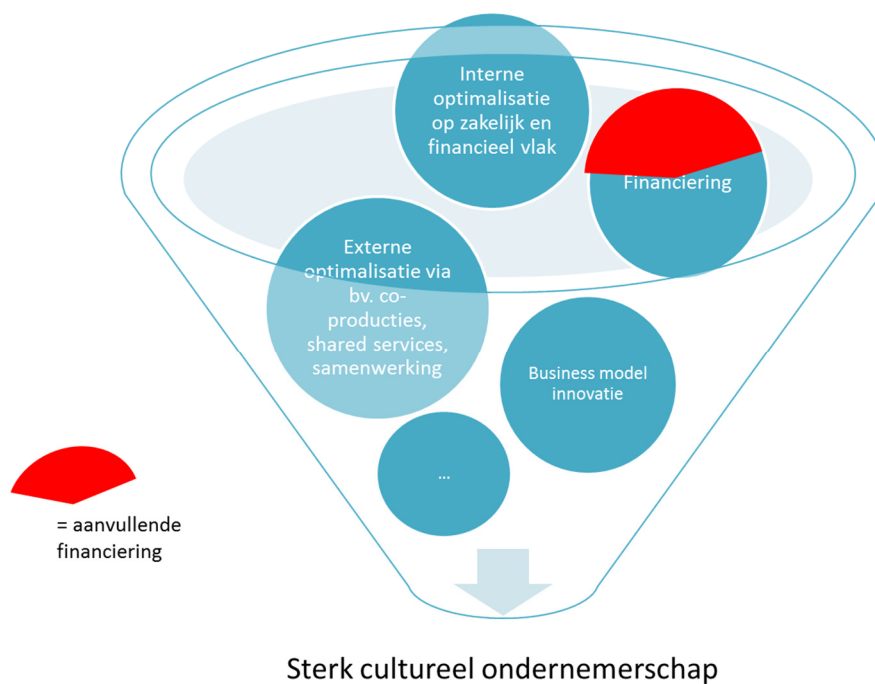
Het verkennen van aanvullende financieringsmogelijkheden is slechts één onderdeel van het veel bredere strategisch en financieel management van een cultuurorganisatie of eigen zaak. De juiste financieringsmix evalueren gebeurt derhalve best binnen dit bredere kader, waarbij er evenzeer oog is voor manieren om kostenverlagend te werken (via interne optimalisatie, externe samenwerking, ...), alternatieve betalings- en verdienmodellen (zoals bijvoorbeeld ruilhandel van expertise) en het pro-actief genereren van inkomsten uit eigen verkoop en/of verhuur (zie Figuur 2).

Ook in deze andere aspecten van strategisch en financieel management speelt de overheid (potentieel) een belangrijke rol via directe, fiscale of flankerende beleidsmaatregelen. Voorbeelden zijn beleidsmaatregelen die een impact hebben op de loonkosten, de BTW-heffingen door de overheid of maatregelen rond het inschakelen van vrijwilligers in de werking van culturele organisaties. Ook de verschillende maatregelen voor bijvoorbeeld advies, coaching of opleiding dragen bij tot een sterker management in de cultuursector in Vlaanderen.

Deze andere aspecten van strategisch en financieel management vallen echter buiten de scope van dit onderzoek. Dit onderzoek beperkt zich enkel tot een mapping en evaluatie van het aanvullende financieringslandschap zoals afgebakend in Figuur 1. Echter, elk beleidsinitiatief om aanvullende financiering voor de culturele sector effectief beter te ontsluiten en/of te optimaliseren, neemt deze bredere context best voor ogen.



Figuur 2: Aanvullende financiering slechts één aspect van cultureel ondernemerschap



1.3 Aanpak

Deze studie is gebaseerd op een combinatie van onderzoeksmethoden.

Voor de inventarisatie van financieringsbehoeften en beschikbare financieringsvormen werd literatuurstudie afgewisseld met een selectie van interviews en groepsgesprekken. We verwijzen naar de bijlagen 1/ en 2/ voor een overzicht van de afgenomen interviews en georganiseerde groepsgesprekken.

De interviews en groepsgesprekken hadden als doel om de beschikbare literatuur te verrijken op het vlak van:

- ▶ sectorspecifieke financieringsbehoeften (in ruime zin) en het identificeren van opportuniteiten en obstakels mbt aanvullende financiering;
- ▶ meer diepgaande kennis rond bepaalde financieringsinstrumenten;
- ▶ verkenning van nieuwe financieringsinstrumenten in het buitenland.

Ter aanvulling van de mapping werden voor een beperkt aantal binnenlandse instrumenten meer uitgebreide 'informatiefiches' opgemaakt, waarin het instrument meer in detail staat beschreven. Verder werden ook een aantal buitenlandse praktijken uitgewerkt, ter inspiratie voor het Vlaamse beleid. De selectie van binnenlandse en buitenlandse voorbeeldpraktijken gebeurde in samenspraak met de stuurgroep.

Specifiek in het kader van de evaluatie van CultuurInvest vonden twee interviews plaats met verantwoordelijke medewerkers van PMV, voor verdere toelichting bij de verstrekte documenten in het kader van hun zelfevaluatie. Bijkomende vragen werden gesteld door zowel het Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media als door het onderzoeksteam, waarop PMV verdere duiding verschafte. Begin september vond een expertenwerkdag plaats, waarin alle informatie over CultuurInvest grondig werd doorgesproken met drie externe experts, en CultuurInvest op verschillende niveaus werd geëvalueerd.

Op basis van de mapping en evaluatie van CultuurInvest werd door het onderzoeksteam een SWOT-analyse opgesteld van het huidige aanvullende financieringslandschap in Vlaanderen. Deze SWOT-analyse vormde de basis voor het formuleren van aanbevelingen ter versterking van het betreffende financieringslandschap.

De SWOT-analyse en aanbevelingen werden ten slotte tijdens een sectorforum afgetoetst en verfijnd. We verwijzen naar bijlage 3/ voor de agenda en deelnemerslijst van het sectorforum.



1.4 Leeswijzer

Rapportstructuur

Het vervolg van dit rapport is als volgt opgebouwd:

- ▶ In Deel 1 bespreken we het thema van aanvullende financiering vanuit het perspectief van de culturele sector: welke zijn de financieringsnoden? Welke soorten financiering zijn (potentieel) relevant voor de culturele sector? Wat zijn de mogelijkheden/moeilijkheden voor het aantrekken van aanvullende financiering?
- ▶ In Deel 2 beschrijven we het landschap voor aanvullende financiering voor de culturele sector in Vlaanderen, en formuleren we een aantal vaststellingen hieromtrent. De bestaande Vlaamse en federale overheidsmaatregelen die specifiek aanvullende financiering stimuleren, worden in blauwe tekstboxen weergegeven.
- ▶ Deel 3 ten slotte bevat de SWOT-analyse van het huidige aanvullende financieringslandschap voor cultuur en aanbevelingen ter optimalisatie.

Doorheen het rapport worden in grijze tekstboxen binnen- en buitenlandse praktijken beschreven ter inspiratie.

Het eigenlijke verslag van de evaluatie van CultuurInvest werd niet in dit rapport opgenomen.

Verklarende woordenlijst

Aanvullende financiering: verzameling van 1) overheidssubsidiëring buiten het instrumentarium van het Vlaamse beleidsveld Cultuur (exclusief lokale/subregionale financieringsinstrumenten) en 2) (geldelijke en niet-geldelijke) financiering die verstrekt wordt door financiële organisaties³, bedrijven, non-profit instellingen en particulieren. Deze financiering kan zonder tegenprestatie zijn (filantropie), dan wel met tegenprestatie (in natura, interestvergoeding, aandelen in organisatie...).

Stimulerende maatregelen: (fiscale en niet-fiscale) stimuli die de overheid voorziet om het aantrekken van (bepaalde vormen van) aanvullende financiering te ondersteunen. Voorbeelden zijn waarborgregelingen, de tax shelter voor de audiovisuele sector, het federale Start-up plan, ...

Flankerende maatregelen: maatregelen die de overheid voorziet om culturele actoren indirect te ondersteunen bij het aantrekken van aanvullende financiering. Voorbeelden zijn het voorzien van opleiding en begeleiding rond cultureel ondernemerschap, incl. financieel management, hert voorzien van ontmoetingsplatforms tussen culturele actoren en andere sectoren, ...

Culturele actoren: alle individuele actoren en organisaties die voltijds of deeltijds professioneel (in tegenstelling tot 'als amateur') actief zijn in de cultuursector.

Cultuursector: verzameling van de kunstensector (waarbij de disciplines en functies zoals gedefinieerd in het nieuwe Kunstendecreet de basis vormen), de sectoren ressorterend onder het werkerrein van resp. het Vlaams Audiovisueel Fonds (VAF) en het Vlaams Fonds voor de Letteren (VFL), de sector cultureel erfgoed, zoals afgebakend in het Cultureel-erfgoeddecreet en de sectoren lokaal cultuurbeleid, sociaal-cultureel werk voor volwassenen en circus, zoals afgebakend in de decreten Lokaal cultuurbeleid, Sociaal-Cultureel Volwassenwerk en Circus.

Culturele en creatieve sectoren (CCS): geheel van volgende 12 sub-sectoren: audiovisuele sector, design, mode, architectuur, gaming, nieuwe media, gedrukte media, podiumkunsten, muziek, beeldende kunst, cultureel erfgoed en patrimonium, communicatie, reclame & PR.

Financieringsmix: het geheel aan soorten van financiering (subsidies, bankleningen, crowdfunding, eigen inkomsten,...) die culturele actoren gebruiken om hun werking te financieren.

(Aanvullend) financieringsinstrumentarium: geheel van financieringsinstrumenten én stimulerende maatregelen voor aanvullende financiering.

Financieringslandschap: geheel van financieringsinstrumenten, stimulerende en flankerende maatregelen voor aanvullende financiering, alsook alle stakeholders die deze voorzien (financiers, intermediaire organisaties, overheden,...).

³ al dan niet overheidsgerelateerd zoals bv. PMV



Schuldfinanciering: vorm van financiering waarbij een persoon/organisatie bij een derde partij (financier) geld gaat lenen en de financier op zijn beurt een vooraf afgesproken vergoeding verwacht (in de vorm van interesten) voor het uitlenen van het geld. Naast de vergoeding wordt ook verwacht dat het geleende geldbedrag binnen een afgesproken termijn volledig wordt terugbetaald.

Vermogensfinanciering: vorm van financiering waarbij een investeerder kapitaal (en knowhow) ter beschikking stelt van een organisatie in ruil voor een aandeel in het eigen vermogen van de organisatie. De financier krijgt geen interestvergoeding voor het lenen van geld (zoals bij schuldfinanciering), maar hoopt wel op langere termijn te kunnen delen in een eventuele meerwaarde die gerealiseerd wordt door groei van de organisatie.

Projectfinanciering: financiering die dient om een specifiek (artistiek) project te kunnen realiseren (bijvoorbeeld productie van een film).

Organisatiefinanciering: financiering die dient om de structurele (duurzame) werking van een organisatie te bekostigen.

Begeleiding: geheel van adviesverstrekking, coaching en mentoring.

Adviesverstrekking: Voorzien van punctuele informatie naar aanleiding van een specifieke vraag.

Coaching: Relatie waarbij een coachee zelf aan het denken wordt gezet, door een gedachtewisseling met een coach over bestaande dilemma's, meervoudige perspectieven of denkkaders om tot antwoorden te komen. De coachee krijgt van de coach geen ultieme antwoorden, maar wordt zelf aan het denken gezet, waardoor zijn kennis wordt gestimuleerd.

Business mentoring: Een mentor is een ervaringsdeskundige, een ervaren professional, die eigen ervaring, kennis en een netwerk van contacten inbrengt in de mentorrelatie en vanuit zijn ervaring een ondernemer/organisatie begeleidt en actief ondersteunt (vanuit zijn kennis en netwerk van contacten) in zijn ontwikkeling/de ontwikkeling van zijn organisatie. Een mentorrelatie is meestal langdurig van aard.

Gebruikte afkortingen

ANBI: Algemeen Nut Beogende Instelling

AO: Agentschap Ondernemen

BAN: Business Angel Network

CBC: Creative Business Cup

CCS: culturele en creatieve sectoren

CICI: Call voor Innovatie met de Creatieve Industrieën

CJSM: Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media

FDC: FlandersDC

FOV: Federatie Sociaal-cultureel werk

FTE: voltijds equivalenten = voltijdse jobs (full time equivalent)

IC: Investeringscomité CultuurInvest

KBS: Koning Boudewijnstichting

KPI: Key Performance Indicator

oKo: Overleg Kunstenorganisaties

O&O: Onderzoek & Ontwikkeling

OMC: Open Method of Coordination

PF: Participatiefonds

PMV: Participatiemaatschappij Vlaanderen

SC: Strategisch Comité CultuurInvest

SCW: Sociaal-cultureel werk

SIF: Sociale Innovatiefabriek

SIFO: Sociaal Investeringsfonds PMV



SWOT: Analyse van Sterkten-Zwakten-Opportunities-Bedreigingen (Threats)

VAF: Vlaams Audiovisueel Fonds

VFL: Vlaams Fonds voor de Letteren

VINNOF: Vlaams Innovatiefonds PMV

VIPA: Vlaams Infrastructuurfonds voor Persoonsgebonden Aangelegenheden

VP: Venture Philanthropy

3Fs: family, friends and fools

4Fs: family, friends, fans and fools



DEEL 1 - Financiering van de culturele sector



1/ Financieringsbehoeften en -mogelijkheden van de culturele sector

1.1 Diverse culturele sector, diverse financieringsbehoeften

De culturele sector wordt gekenmerkt door een enorme diversiteit aan actoren. Zo vinden we alleen al in het gesubsidieerde kunstenveld een grote verscheidenheid aan organisaties, gaande van de erkende kunstinstellingen die structurele subsidies ontvangen voor de uitbouw van een werking met een landelijke schaal en internationale relevantie, tot de vele freelance kunstenaars of micro-organisaties die op projectmatige basis werkzaam zijn in de sector. In de culturele erfgoedsector is de werking van een archief dan weer heel anders van deze van een restaurateur. Bibliotheken en cultuurcentra, circusorganisaties, sociaal-culturele verenigingen, musea, theatergezelschappen, orkesten, beeldende kunstenaars,...: allemaal behoren ze weliswaar tot de culturele sector, maar hun business modellen, kostenstructuren en financieringsbehoeften zijn zeer uiteenlopend.

Zo hebben organisaties met een eigen infrastructuur bijvoorbeeld hoge vaste kosten (maar eventueel ook een potentiële bron van inkomsten...? zie verder) voor de permanente zorg voor deze infrastructuur. Sommige audiovisuele producties vragen dan weer een grote voorfinanciering, maar hebben wel potentieel voor het genereren van aanzienlijke inkomsten op termijn omwille van de mogelijkheden van 'reproduceerbaarheid' van de kunst tegen een relatief lage marginale kost, en dit voor een (potentieel) 'grote' markt. Dit laatste is dan weer veel minder mogelijk bij bijvoorbeeld beeldende kunstenaars of theatermakers (hoewel technologische ontwikkelingen en met name digitale ontwikkelingen, zeker nieuwe mogelijkheden bieden).

Bovendien evolueren de financieringsbehoeften binnen eenzelfde organisatie, naargelang de organisatie evolueert of zich veranderingen in de context waarin de organisatie opereert, voordoet. Beide kunnen gepaard gaan met financieringsbehoeften gerelateerd aan bijvoorbeeld specifieke investeringen.

Dé financieringsbehoeften van de culturele sector bestaan bijgevolg niet. Omgekeerd bestaat er ook geen 'ideaal' financieringsinstrument dat tegemoet komt aan alle financieringsbehoeften in de culturele sector. Een gediversifieerd financieringslandschap waarop de culturele sector in Vlaanderen zich kan beroepen naargelang de behoeften, is in dat opzicht belangrijk.

1.2 Financieringsmix

Uit onderzoeken over de financieringsbehoeften in de kunstensector en breder in de culturele en creatieve sectoren (CCS) in Europa⁴, komt naar voor dat voor de meeste culturele actoren **eigen gegenereerde inkomsten** uit kern- en nevenactiviteiten en **(cultuur)subsidies** de twee belangrijkste financieringsbronnen zijn. Samen zorgen zij in vele culturele organisaties voor de basisfinanciering van de activiteiten. De overheid is voor vele kunstenaars en culturele organisaties een heel belangrijke externe financier, en zal dat in de toekomst normaliter ook blijven omwille van o.a. de symbolische en maatschappelijke waarde van kunst en cultuur in onze samenleving, in combinatie met het falen van de markt om autonoom een voldoende sterk en divers cultuuraanbod te financieren.

Maar ondanks het feit dat cultuursubsidies bij vele culturele actoren een substantieel deel van hun werking financieren, is geen enkele kunstenaar of culturele organisatie in Vlaanderen structureel voor 100% gesubsidieerd⁵.

Wanneer eigen gegenereerde inkomsten en subsidies ontoereikend zijn om (tijdelijk) de financieringsbehoeften in te lossen, kunnen **schuldfinanciering** en/of **vermogensfinanciering** potentieel een antwoord bieden om de continuïteit en eventuele groei van activiteiten te ondersteunen.

Diverse onderzoeken tonen aan dat de mate waarin actoren uit de cultuursector enerzijds erin slagen om eigen inkomsten te genereren en anderzijds toegang tot schuld- en/of vermogensfinanciering hebben, sterk afhankelijk is van factoren zoals de subsector waarin men actief is, het business model dat men hanteert of de grootte van de organisatie. In de volgende paragrafen geven we een overzicht van de belangrijkste bevindingen uit een aantal van

⁴ Zie o.a. KEA (2010), IDEA Consult (2012, 2013)

⁵ In het nieuwe Kunstendecreet staat zelfs expliciet opgenomen dat een bepaald percentage eigen inkomsten boven op de subsidies moet gerealiseerd worden, een percentage schommelend tussen 5% en 12,5% afhankelijk van de organisatieactiviteiten en verkregen subsidiebedrag.



deze onderzoeken, zowel in relatie tot het genereren van eigen inkomsten als in relatie tot schuld- en vermogensfinanciering.

1.2.1 Eigen inkomsten genereren

Sommige culturele activiteiten lenen zich beter tot het genereren van inkomsten uit de markt dan andere. Een culturele vereniging met betalend lidmaatschap⁶, bijvoorbeeld, ontvangt ledenbijdragen, terwijl heel wat organisaties met een presentatiefunctie (zoals musea, concertorganisaties, festivals) troeven in handen hebben om inkomsten te verwerven uit ticketverkoop, sponsoring of horeca-activiteiten.

In Van de Velde et al. (2013)⁷ worden op basis van literatuurstudie drie factoren – en het samenspel van deze drie – naar voor geschoven ter verklaring van de mate waarin specifiek de kunstensector⁸ een beroep kan doen op “marktmechanismen om te komen tot een duurzame financiering van artistieke activiteiten”:

1. de omvang van de bereikbare markt;
2. de (vaste en variabele) kosten voor het produceren van de kunst;
3. het potentieel om de tijd- en ruimteteorizonten te overstijgen door de kunst te ‘productiseren’ of te materialiseren.

Dit levert een typologie op aan kunstvormen en hun mate van “duurzame marktafhankelijkheid”. Tenzij de bereikbare markt - mede dankzij het potentieel om de tijd- en ruimteteorizonten te overstijgen - (zeer) aanzienlijk is, mag verwacht worden dat voor vele kunstvormen de verkoop van producten of diensten onvoldoende inkomsten zal genereren om op een duurzame wijze de kernactiviteiten te financieren.

Uit onderzoek van de kunstesteunpunten (2011)⁹ blijkt dat in de jaren 2007 en 2008 gemiddeld genomen respectievelijk 39% en 41% van de inkomsten van structureel gesubsidieerde kunstorganisaties kwam uit eigen inkomsten (i.e. andere bronnen dan subsidies (op alle niveaus))¹⁰. Deze gemiddelde cijfers verhullen echter wel een grote diversiteit binnen deze groep, zoals blijkt uit vervolgonderzoek door Van de Velde et al. (2013) op basis van cijfers over de inkomsten van structureel gesubsidieerde Vlaamse kunstinstellingen in de jaren 2007 tot 2010. Volgende factoren blijken in deze groep ongeveer 50% van de verschillen in inkomstenverwerving uit de markt te verklaren:

1. de artistieke discipline en het segment waarin men actief is: hoe meer nichegericht men werkt, hoe kleiner de potentiële afzetmarkt en dus hoe geringer de mogelijkheden om inkomsten uit de markt te genereren;
2. de schaal van de organisatie: hoe kleiner de organisatie, hoe sneller men botst op de grenzen van de in te zetten middelen om inkomsten uit de markt te gaan genereren;
3. de rol in de artistieke waardeketen¹¹: artistieke productie is doorgaans een veel risicovollere activiteit dan bijvoorbeeld presentatie.

Terecht wordt in het onderzoek opgemerkt dat een belangrijke ontbrekende (mogelijk) verklarende variabele in het model, infrastructuur is. Het al dan niet beschikken over een infrastructuur bepaalt sterk de kostenstructuur van een organisatie, maar kan ook mogelijkheden bieden om extra inkomsten te verwerven wanneer deze bijvoorbeeld uitgerust is voor verhuur aan derden of het organiseren van nevenactiviteiten (bijvoorbeeld horeca).

Een andere mogelijk verklarende factor die niet in het model is opgenomen, is het al dan niet hebben van een (betalende) ledenwerking. Zo zijn voor vele sociaal-culturele verenigingen de ledenbijdragen de belangrijkste bron van inkomsten (en financiering). Dit werd ook bevestigd in de discussiegroep “sociaal-cultureel volwassenwerk en

⁶ Een organisatievorm die vooral terug te vinden is bij sociaal-cultureel werk voor volwassenen. Voorbeelden zijn Davidsfonds vzw of Pasar vzw.

⁷ Van de Velde W., Hesters D. en Van Looy B. (2013) ism steunpunten VTi, BAM, MCV en VAI, ‘Kunstorganisaties op zoek naar inkomsten – Welke business modellen zijn haalbaar?’, in Hesters D. (Red.), “Kunztaken – Financiële en zakelijke modellen voor de kunsten in Vlaanderen”, Mei 2013

⁸ De sector waartoe dit onderzoek zich beperkte.

⁹ Kunstesteunpunten VTi, BAM, MCV en VAI (2011), ‘De ins & outs van het Kunstendecreet. Een blik op de opbrengsten en uitgaven van Kunstendecreetstructuren (2007-2008)’

¹⁰ Deze cijfers blijken relatief in lijn met cijfers uit Nederland. Zo maakt onderzoek van Gerdes et al. (2014) over de bekostigingsmix van structureel gesubsidieerde kunstinstellingen bijvoorbeeld melding van gemiddeld 24% andere inkomsten (marktinkomsten + private bijdragen) dan subsidies voor meerjarig gesubsidieerde presentatie-instellingen (BIS-instellingen) voor podiumkunsten, 38% andere inkomsten voor FPK-instellingen voor podiumkunsten en 42% voor rijksgesubsidieerde musea voor het jaar 2013.

¹¹ Specifiek voor de kunstensector.



lokaal cultuurbeleid”, waar FOV melding maakt van gemiddeld 60% van de inkomsten die afkomstig zijn van ledenbijdragen in sociaal-culturele verenigingen.

Uit het Cijferboek Cultureel Erfgoed 2012 blijkt dan weer dat bij de 19 musea die ingedeeld zijn bij het Vlaamse niveau, in 2012 gemiddeld 20% van hun totale opbrengsten kwamen uit eigen inkomsten (hier gebruikt in de betekenis van ‘andere inkomsten dan subsidies’). Bij een verdere uitsplitsing van deze eigen inkomsten, blijkt dat meer dan 90% ‘eigen gegenereerde inkomsten uit de kern- of nevenactiviteiten’ betreft (inkomgelden, merchandising, verhuur- en horeca-inkomsten) en slechts een zeer klein percentage komt van schenkingen of sponsoring.¹²

1.2.2 Schuld- en vermogensfinanciering

Hoewel eigen inkomsten en subsidies vaak de belangrijkste financieringsbronnen zijn in de cultuursector, zijn ze niet altijd toereikend om alle financieringsbehoeften in te lossen. Soms moet bij derden (tijdelijk) geld geleend worden om bepaalde (organisatie)projecten, investeringen of groei (tijdelijk) te kunnen financieren. In ruil voor het verstrekken van geld, kan de financier interest ontvangen (schuldfinanciering) dan wel vergoed worden in de vorm van aandelen die hij al dan niet op termijn kan verkopen (vermogensfinanciering). Deze financier kan een individu zijn (de zogenaamde ‘family, friends, fans and fools’ – de 4Fs), een traditionele financiële instelling, een microkredietverstrekker, een business angel, risicokapitaalverstrekker of zelfs de overheid (met bvb de kunstenaarstoelage).

Bij wie men juist terecht kan, hangt sterk af van de maturiteit van de organisatie, het business model, de benodigde bedragen en de vraag of de risico’s rond terugbetalings-/terugverdienmogelijkheden al dan niet afdoende kunnen ingedekt worden. Onderzoeken van o.a. HKU (2010) en IDEA Consult (2013) hebben echter onderlijnd dat de toegang tot schuld- en vermogensfinanciering in de cultuursector minder evident is dan in vele andere sectoren omwille van een aantal specifieke karakteristieken:

- ▶ Veel meer dan in andere sectoren zijn er mensen freelance werkzaam in de sector als zelfstandige of natuurlijke persoon. Dit impliceert dat zij voor diverse vormen van schuldfinanciering niet in aanmerking komen (en vermogensfinanciering vanzelfsprekend helemaal niet). Maar ook voor de vele éénmansorganisaties is het verkrijgen van bankleningen moeilijk. Ook de veel gebruikte juridische structuur van de vzw sluit deuren bij bepaalde financiers. Vele kleinere (micro-)organisaties blijken daarom meer gebruik te maken van “informele” schuldfinancieringskanalen zoals de 4Fs.
- ▶ Vele kunstenaars en culturele organisaties werken projectmatig en ieder nieuw project houdt weer een risico in. De reactie van de ‘markt’ kan vaak moeilijk ingeschat worden. Dit risico is vooral groot in de kunstensector, en met name bij de creatie. Schuldfinanciers proberen deze risico’s traditioneel in te dekken door waarborgen te vragen en/of het ondernemingsplan door te lichten. Maar vele culturele actoren beschikken over weinig materiële activa om als onderpand te geven. Immateriële activa (intellectuele eigendommen) die eventueel wel aanwezig zijn, kunnen vaak moeilijk financieel gewaardeerd worden. Ook blijkt uit de onderzoeken en uit gesprekken met o.a. Kunstenloket en financiers, dat bij heel wat culturele actoren een (gedegen) ondernemingsplan ontbreekt.
- ▶ Vermogensfinanciers schuwen veel minder risico’s dan schuldfinanciers. Hun ‘business model’ is erop gericht om grote risico’s te nemen, maar wel met het potentieel om grote winsten te realiseren door exponentiële groei van de waarde van de organisatie waarin geïnvesteerd werd. Zij zijn dan ook vooral op zoek naar dergelijke investeringen. De meeste culturele actoren zijn echter niet gericht op het nastreven van groei van de (financiële) waarde van hun activiteiten. Bovendien is voor vele culturele producten slechts een beperkte opschaling mogelijk, waardoor zelfs bij succes vaak geen exponentiële groeicijfers te verwachten zijn. Uit de bevragingen van IDEA Consult (2012, 2013) blijkt dat vermogensfinanciering slechts bij een zeer beperkte groep van CCS actoren deel uitmaakt van de financieringsmix en met name vooral in een gedeelte van de audiovisuele sector, waar inderdaad het markt bereik voldoende ruim is om (grote) winstmogelijkheden in het vooruitzicht te stellen bij succes.

Uit de bevraging van IDEA Consult (2012) die specifiek werd gedaan in de Vlaamse kunstensector, blijkt dat in de kunstensector **vooral op volgende twee groepen financiers beroep wordt gedaan** voor schuldfinanciering:

- ▶ Banken spelen een belangrijke rol op vlak van leningen voor organisaties en kunstenaars, maar

¹² Zie <http://2013.kunstenenerfgoedjaarverslag.be/jaarverslag-2013/cultureel-erfgoed/cijfers/cijferboek-cultureel-erfgoed/de-vlaams-ingedeelde-musea-2>



- Vooral voor grotere bedragen, ifv (roerende en onroerende) investeringen;
 - Niet voor artistieke projecten;
 - Slechts ten dele voor de aankoop van materialen.
- ▶ Family, Friends & Fools (3Fs) spelen ook een belangrijke rol:
- Vooral voor kunstenaars, maar ook voor (kleine) organisaties;
 - Vooral voor kleinere bedragen (tot max. 25.000€).

Uit de bevraging bleek ook dat zowel banken als "Family, Friends & Fools" vaak een vorm van borgstelling vragen. We merken op dat de bevraging enkel betrekking had op de kunstensector. In welke mate deze resultaten kunnen doorgetrokken worden naar de erfgoedsector of sociaal-cultureel werk, werd niet onderzocht.

Wanneer we kijken naar de benodigde bedragen en de redenen waarom culturele en creatieve actoren schuld-/vermogensfinanciering willen aantrekken, komen volgende bevindingen uit het Europese onderzoek (IDEA Consult, 2013) naar voor:

- ▶ De voornaamste **reden om een aanvraag te doen** voor een banklening is om de kloof tussen het verkrijgen van subsidies of eigen inkomsten te overbruggen. Leningaanvragen worden dus vooral ingezet om korte termijn financiering te bekomen, en niet zozeer voor het realiseren van "een langere termijn bedrijfsvisie". Dit geldt vooral voor de kunstensector. Respondenten uit de erfgoedsector daarentegen gaven aan dat leningaanvragen bij hen voornamelijk dienden om specifieke projecten, management/HR of investeringen in vastgoed of andere vaste activa te kunnen realiseren. In de audiovisuele sector werden ook leningaanvragen gedaan voor de aankoop van intellectuele eigendomsrechten.
- ▶ De **grootte van de leningaanvragen** was zeer verschillend voor de verschillende CCS subsectoren:
- 64% van de leningaanvragen boven 1 miljoen euro kwamen uit de audiovisuele sector.
 - In de rest van de kunstensector en ook in de erfgoedsector deden 40% (erfgoed)/50% (rest kunstensector) van de respondenten een leningaanvraag voor bedragen lager dan €25.000 (microkrediet). Deze gemiddelde lage leningbedragen werden eveneens gevonden in IDEA Consult (2012) voor de Vlaamse kunstensector. In dit onderzoek leende bij de kunstenaars bijna de helft 7.500€ of minder; 19% van de respondenten leende meer dan 50.000€. De spreiding in financieringsbehoefte bij organisaties was gemiddeld wel hoger dan bij kunstenaars: 18% leende minder dan 10.000€; bijna de helft leende tussen 10.000 en 50.000€; een derde van de bevroegde organisaties leende meer dan 50.000€.
- ▶ Ook het doel van de leningaanvraag en de grootte van het gevraagde bedrag waren aan elkaar gerelateerd. Zo werden in de audiovisuele sector grote leningbedragen aangevraagd voor projectfinanciering. In de rest van de kunstensector en ook in de erfgoedsector werden slechts kleinere leningbedragen aangevraagd voor projectfinanciering, terwijl grotere leningbedragen werden gevraagd voor de financiering van investeringen in vastgoed of de financiering van management of HR.
- ▶ Tot slot werd aan de respondenten ook gevraagd welke **leningvoorwaarden** werden opgelegd voor het verkrijgen van een lening. Volgende voorwaarden werden (in dalende orde van belang) opgelegd bij respondenten die een lening kregen:
1. business plan en/of financieel plan;
 2. persoonlijke waarborg;
 3. privé activa als onderpand.



2/ De waarde van cultuur in relatie tot het aantrekken van aanvullende financiering

2.1 Het soort financiering doet ertoe

In het voorgaande hoofdstuk spraken we over de rol van eigen gegenereerde inkomsten, overheidssubsidies, schuld- en vermogensfinanciering als mogelijke bronnen van financiering in de cultuursector. Maar wanneer we spreken over het aantrekken van externe financiering in de cultuursector, stelt Klamer¹³ dat culturele instellingen zich wezenlijk kunnen positioneren in drie verschillende 'sferen' voor het aantrekken van externe financiering voor hun activiteiten:

- ▶ De **overheidssfeer** of sfeer van het bestuur, waar een overheid of fondsbeheerder als subsidieverstrekker centraal staat en aanvragen tot subsidiëring evalueert vanuit de eigen opdracht;
- ▶ De **marktsfeer**, waar de marktrelatie (vraag/aanbod, kopen/verkoop) en zakelijke overeenkomsten centraal staan (en dus onder meer schuld- en vermogensfinanciering thuishoren);
- ▶ De **sociale of informele sfeer**, waar geven centraal staat.

Figuur 3: Drie sferen van (externe) financiering voor culturele actoren

Overheidssfeer	Marktsfeer	Informele of sociale sfeer
<ul style="list-style-type: none">• Subsidies• Niet-monetaire overheids-ondersteuning	<ul style="list-style-type: none">• Leningen aan marktconforme voorwaarden• Vermogensfinanciering• Sponsoring• (Commerciële) verkoop en verhuur• ...	<ul style="list-style-type: none">• Giften• Mecenaat• Vrijwilligersbijdragen• Vrienden van...• Crowdfunding (donation and reward based)• ...

Bron: gebaseerd op Klamer (2005, 2013)

Elk van deze sferen vraagt voor het aantrekken van financiering een heel andere benadering (en bijgevolg ook vaak heel andere competenties) van de culturele actoren die zich erop willen beroepen. In elk van de drie sferen draait het ook om andere waarden¹⁴ en wordt vaak een andere 'taal' gebruikt.

- ▶ In de **sfeer van het bestuur** staat het aanvragen van een subsidie centraal. Dit gebeurt via een subsidieaanvraag die moet beantwoorden aan criteria die bepaald worden door ambtenaren (of een fondsbeheerder). De taal van de subsidieaanvraag wordt best gealigneerd op de beleidsdoelstellingen die worden vooropgesteld en de rationale om subsidies toe te kennen, om het succes op toekenning te verhogen.

¹³ Arjo Klamer (2005), 'Creatieve financiering van creativiteit', in Boekman 62 'Kunst en geld', januari 2005. In later werk (zie bijvoorbeeld Klamer (2013) in A. Schramme (red.), "Geld & cultuur") breidde Klamer het denkkader van de sferen uit met een vierde sfeer 'de sfeer van de oikos'. In deze vierde sfeer ligt o.i. geen 'waarde' om externe aanvullende financiering aan te trekken. We hebben deze vierde sfeer in de context van dit onderzoek dan ook achterwege gelaten.

¹⁴ We merken op dat naast het hier beschreven model van Klamer ook nog andere waardenmodellen voor de culturele sector bestaan, zoals Anderson e.a. (2012) en Boltanski & Thévenot (1991). In het kader van deze studie beperken we ons echter tot het model van Klamer.



- ▶ In de **sfeer van de markt** wordt van culturele actoren veeleer verwacht dat ze meer marktgericht handelen. De behoeften en belangen van 'klanten' zijn hier de belangrijkste uitgangspunten. Marketing is veel belangrijker in deze sfeer. Bij de totstandkoming van een overeenkomst in de marktsfeer, wordt verwacht dat er duidelijke afspraken worden vastgelegd over wat de klant (zoals bijvoorbeeld een sponsor) juist in ruil voor het geld zal kregen. Tenzij het om eerder 'standaard' verkooptransacties gaat (ticketverkoop, sponsordeal waarbij logo van sponsor wordt vermeld,...), is het vaak niet evident voor culturele actoren (zeker niet in de kunstensector, en vooral creatie) om vooraf tot transparante afspraken te komen over wat mag verwacht worden in ruil voor het geld, zeker niet als het nauw gelinkt is aan de kernactiviteit die vaak zeer innovatief is. Dit vraagt een grote openheid van beide partijen voor de waarden van elke partij. Uit de discussiegroepen en interviews kwam duidelijk naar voor dat voor dit laatste in Vlaanderen nog een lange weg af te leggen is. Een grote mentaliteitswijziging lijkt nodig langs beide kanten (zowel culturele actoren als bedrijven en financiële actoren). Maar dat er mogelijkheden liggen, toont bijvoorbeeld de getuigenis van Stijn Devillé (BraakLand/Zhebuilding – nu Nieuwstedelijk) in Courant 105 (mei-juli 2013).
- ▶ In de **sociale of informele sfeer** tenslotte is het financieringsmechanisme opnieuw principieel verschillend van de vorige twee sferen. In deze sfeer gaat het erom dat een individu of bedrijf geld geeft om niet, of in ieder geval met een onduidelijke, slecht gedefinieerde tegenprestatie. Hier is het belangrijk te appelleren aan betrokkenheid en gedeelde verantwoordelijkheid. Deze vorm van financiering vraagt een sterk verhaal, een persoonlijke en vaak ook meer emotionele aanpak. In deze sfeer denk je niet meer in termen van 'klanten' of 'zakelijke partners', maar in termen van 'bondgenoten' en 'bijdragen tot impact'. In deze sfeer heb je niet zozeer nood aan competenties om zakelijke overeenkomsten te onderhandelen, dan wel aan competenties om een gemeenschappelijk gevoel in een groep teweeg te brengen en mensen warm te maken voor je 'zaak'.

Het kiezen voor deze of gene sfeer (of combinatie van) voor het aantrekken van financiering, heeft duidelijk gevolgen voor de organisatie van de culturele actoren op verschillende vlakken. Naast de zeer verschillende competenties die elke benadering vragen van het team, heeft het ook een impact op wie je betreft bij je activiteiten en hoe, op de wijze waarop je mogelijk kunst of cultuur produceert, hoe je communiceert...¹⁵

Zoals aangegeven in sectie 1.2 is de sfeer van de overheid voor vele (gesubsidieerde) cultuuractoren nog de dominante sfeer. De marktsfeer en sociale sfeer zijn voor veel cultuuractoren in Vlaanderen¹⁶ veel minder vertrouwd voor het aantrekken van financiering (hoewel dit zeker niet voor alle actoren geldt¹⁷).

Uit de discussiegroepen kwam duidelijk naar voor dat het voor vele cultuuractoren verre van evident is om intern de nodige competenties op te bouwen om de marktsfeer en sociale sfeer met succes te doorgronden en te benaderen. Dit vraagt zeker op de korte termijn heel wat inspanningen. Vooral voor de vele micro-organisaties en individuele kunstenaars is dit niet vanzelfsprekend. Bovendien zijn in Vlaanderen weinig tot geen gegevens voorhanden die een beeld geven over bijvoorbeeld de profielen van sponsors of gevers, de motieven, bedragen, etc.¹⁸ De vraag stelt zich ook of elke individuele actor zich hierop zou moeten organiseren, dan wel of krachten kunnen gebundeld worden (en op welk niveau?) en gezamenlijk acties kunnen ondernomen worden naar bedrijven en/of individuen toe. Het recent gelanceerde erfgoeddoel.be is een voorbeeld van zo'n gezamenlijke actie vanuit de erfgoedsector, specifiek gericht naar individuele gevers toe (zie Box 1).

Box 1 Binnenlandse inspiratie - erfgoeddoel.be

In het voorjaar 2015 verenigden zo'n twintigtal erfgoedinstellingen (musea, archieven en erfgoedbibliotheken)¹⁹ zich voor een collectieve fondsenwervingscampagne in het kader van de jaarlijkse Erfgoeddag, onder het moto 'steun eens een erfgoeddoel'.

Via de campagne willen de betrokken erfgoedinstellingen collectief een breed publiek bewust maken dat erfgoed ook een goed doel is en aangeven dat de noden in de sector hoog zijn. Het doel van de campagne is om iedereen

¹⁵ De verschillende sferen en eraan gekoppelde waarden zijn soms zelfs conflicterend met elkaar, waardoor wisselen van de ene sfeer naar de andere niet zomaar mogelijk is. Dat geldt in het bijzonder voor de marktsfeer ten aanzien van de twee andere.

¹⁶ En ook in Nederland, zoals blijkt uit Boekman 103 'Wie geeft er aan cultuur?' (Juni 2015)

¹⁷ Zeker het meer klantgericht werken – maar dan in eerste instantie naar de 'individuele cultuurconsument' toe, veel minder naar bedrijven toe – is ondertussen een algemene praktijk bij de meeste culturele actoren.

¹⁸ Met de tweejaarlijkse publicatie 'Geven in Nederland' is dergelijk cijfermateriaal in Nederland bijvoorbeeld wel voorhanden.

¹⁹ De partners zijn: AMVB, AMSAB-ISG, Boekensteun/Vlaamse Erfgoedbibliotheek, Dr. Guislainmuseum, Erfgoedbibliotheek Hendrik Conscience, de Erfgoedbibliotheek van de Universiteit Antwerpen, Erfgoeddag/FARO, KADOC, Kasteel van Gaasbeek, KMSKA, Letterenhuis, M HKA, Middelheimmuseum, M Leuven, Musea Brugge, Museum Mayer Van den Berg, Museum Rubenshuis, Museum Vleeshuis, Plantin-Moretus en SPORTIMONIUM.



die in erfgoed geïnteresseerd is uit te nodigen om zijn of haar goede doel te vinden, en zich er – op de één of andere manier – mee te verbinden; dit via giften, legaat of vrijwilligerswerk.

Kenmerken

- FARO, het Vlaams steunpunt voor cultureel erfgoed, is de organisator van de Erfgoeddoelcampagne. Concreet houdt dit in dat ze campagnedragers zijn en instaan voor de promotie via website, affiches, flyers, tv-spot en dergelijke. De erfgoedinstellingen zelf kunnen vrij gebruik maken van het promotiemateriaal dat aangereikt wordt door FARO.
- FARO doet zelf niet aan fondsenwerving, dit gebeurt door de erfgoedinstellingen zelf.
- De campagne wordt gefinancierd binnen de erfgoeddag-campagne van FARO.
- De erfgoedinstellingen kunnen op 3 manieren gesteund worden:
 - Door het schenken van een gift. Giften vanaf 40 euro komen in aanmerking voor een belastingvermindering (in het volgende jaar).
 - Door een erfgoedinstelling als begunstigde op te nemen in uw testament. Dat heet een legaat²⁰.
 - Door vrijwilliger of lid te worden van een vriendenvereniging van een erfgoedinstelling. Veel archieven, musea of erfgoedbibliotheken hebben een actieve vrijwilligerswerking. Het is ook mogelijk om lid te worden van een vriendenvereniging of een steuncomité.

Enkele erfgoeddoelen die deelnemen zijn ook lid van testament.be: Musea Brugge, Musea en Erfgoed Antwerpen, Koninklijk Museum voor Schone Kunsten in Antwerpen (KMSKA) en STAM Stadsmuseum Gent. Er zijn enkele verschillen tussen erfgoeddoel.be en testament.be

- Erfgoeddoel.be focust primair op giften en schenkingen, terwijl de focus bij testament.be meer op legaten ligt. Erfgoeddoel.be wil naar de toekomst toe wel meer inspanningen leveren rond het sensibiliseren over legaten aan erfgoedinstellingen.
- Er wordt geen ledenbijdrage gevraagd bij erfgoeddoel.be, terwijl dit wel het geval is bij testament.be.

Wie kan er beroep op doen?

De begunstigten van de campagne zijn de erfgoedinstellingen; actoren uit de beeldende kunsten en cultureel erfgoed die vaak deel uitmaken van de ondersteunende creatieve schakels (tooncircuit).

De erfgoedinstellingen moeten aan bepaalde voorwaarden voldoen om te kunnen deelnemen aan de campagne:

- Ze moeten erkend zijn door de Vlaamse Gemeenschap als erfgoed (een kwaliteitslabel).
- Ze moeten erkend zijn door FOD financiën als goed doel die fiscale attesten mag uitgeven.
 - OF ze maken deel uit van testament.be
 - OF er worden via derden fiscale attesten uitgeschreven, vb. ze maken gebruik van instrumenten van de Koning Boudewijn Stichting (projectrekeningen) waarvoor de stichting fiscale attesten kan vooruitgeven.

Wie kan geven?

De campagne is gericht op zowel particulieren als ondernemingen die erfgoeddoelen (financieel) willen ondersteunen. Voor ondernemingen is uiteraard enkel de steun via giften van toepassing.

Waarde van dit instrument in de financiering van cultuuractoren

Het is nog te vroeg om een impact van de campagne in termen van aantal giften, legaten en vrijwilligers te meten aangezien het een nieuwe initiatief is. Momenteel worden wel al het aantal bezoeken aan de website en

²⁰ Een specifieke vorm van legaat is het duolegaat, waarbij een deel van de erfenis wordt nagelaten aan de erfgoedinstelling en een ander deel aan erfgenamen. De erfgoedinstelling betaalt alle successierechten, ook die voor de andere erfgenamen.



de partnerpagina's gemonitord tijdens en na de campagne. De kosten die FARO draagt voor de campagne vormen het break-even punt om de impact (later) tegenover af te wegen.

De campagne gaat enkel uit van de culturele erfgoedsector. Evaluatie op termijn moet uitwijzen of het relevant is dat andere actoren in de cultuursector zich ook verenigen om samen dergelijke campagne te voeren.

Enkele elementen die dit instrument aantrekkelijk maken zijn:

- De collectieve aanpak is een sterke kracht achter de campagne. Het is wel belangrijk om de deelnemers gemotiveerd te houden, terwijl de impact van de campagne pas op lange termijn gemeten kan worden.
- De fiscale aftrekbaarheid van giften speelt zeker een rol in de grootteorde van het bedrag dat gegeven wordt.

Bronnen

- <http://erfgoeddoel.be/>
- Discussiegroep erfgoed, 6 juli 2015, IDEA Consult
- Interview Jeroen Walterus, adjunct-directeur FARO, 4 augustus 2015

2.2 De waarde van aanvullende financiering voor cultuur: veel meer dan enkel wat centen

Hoewel de weg van de sociale sfeer heel wat moeilijker lijkt (is) voor het aantrekken van financiering dan de overheidssfeer, merkt Klamer (terecht) op dat de sociale sfeer vanuit de intrinsieke waarde van cultuur de meest 'superieure' sfeer is:

"[...] Als we ervan uit gaan dat culturele instellingen een missie hebben en op zoek zijn naar serieuze belangstelling en daadwerkelijke betrokkenheid, dan legt de overheidssfeer het af bij de sociale sfeer. [...] Het werven van bondgenoten en partners lijkt vele malen moeilijker dan het binnenhalen van overheidssubsidies of sponsors. Je moet bijvoorbeeld met veel meer mensen praten, steeds opnieuw je uiterste best doen om mensen duidelijk te maken hoe bijzonder het is wat je doet. Maar juist daarom doet deze aanpak in principe het meest recht aan de kwetsbare waarden van cultuur²¹. De sociale sfeer is in de regel de meest geëigende bron voor de financiering van kwetsbare waarden. [...]"

Bovenstaande gedachte vinden we ook terug in bijvoorbeeld het relaas van Stijn Devillé (Courant 105, mei-juli 2013) over het maatschappelijke dividend, waarin hij stelt dat 'de echte legitimiteit van de kunsten ligt in hun maatschappelijke meerwaarde, sociale meerwaarde en persoonlijke meerwaarde. [...] Daarom is het nodig dat voortdurend verbindingen gezocht worden buiten de cultuursector, dat mensen de cultuursector beter leren kennen, en ook in debat gaan.' In de sociale sfeer staan dergelijke verbindingen centraal.

Ook in de landschapstekening die het Kunstensteunpunt in 2014 opmaakte, wordt op diverse plaatsen gealludeerd op de nood aan sterkere **verbindingen vanuit cultuur als hefboom voor het creëren van een groter maatschappelijk draagvlak voor cultuur**. Vanuit de overtuiging dat de kunsten en 'het publiek' veel aan elkaar te bieden hebben, wordt gesteld dat er nood is aan het leggen van innovatieve verbindingen met andere sectoren zoals bijvoorbeeld media, onderwijs, jeugd of zorg, zodat mensen 'intensier en betekenisvoller in contact komen met de kunsten' en het 'gewicht' van cultuur in onze samenleving groeit. De conceptnota's "Groeien in cultuur" (2012) en "Doorgroeien in cultuur" (2013) verkennen in deze zin specifiek de link cultuur-onderwijs. Ook Pulse – Transitienetwerk Cultuur is vanuit deze gedachte ontstaan. Het netwerk – bestaande uit actoren en steunpunten uit de kunsten, erfgoed en sociaal-culturele sectoren – wil expliciet bijdragen aan "het publiek bespreekbaar maken van socio-ecologische uitdagingen, het kritisch-reflexief voeden van de maatschappelijke transitie naar sociaal-rechtvaardige duurzaamheid en het sensibiliseren binnen de cultuursector voor het actief bijdragen tot de maatschappelijke transitie."

De opportuniteiten die het versterken en verder uitbouwen van bovenstaande soorten verbindingen inhouden voor de cultuursector, werden ook bevestigd door diverse deelnemers aan de discussiegroepen. Een overheid kan hier een belangrijke voorbeeldrol spelen door o.a. via publieke aanbesteding of andere stimulerende maatregelen

²¹ In de oorspronkelijke tekst stond 'de kwetsbare waarden van de kunsten'. We namen hier de vrijheid om dit te vervangen door het bredere 'de kwetsbare waarden van cultuur', aangezien bovenstaande paragraaf o.i. even relevant is voor de andere vormen van cultuur dan enkel de kunsten.



(waaronder financieringsinstrumenten), zelf voluit dergelijke cross-sectorale verbindingen te stimuleren tussen verschillende beleidsdomeinen. Box 2 geeft een voorbeeld vanuit Nederland. Momenteel zijn dergelijke **transversale verbindingen tussen cultuur en verschillende andere beleidsdomeinen** in Vlaanderen echter zeer schaars. Dit blijkt ook uit de mapping in Deel 2, waar subsidiemogelijkheden en stimulerende overheidsmaatregelen voor cross-sectorale samenwerking met culturele actoren in andere beleidsdomeinen zeer weinig aanwezig zijn.

Een (zeldzaam) voorbeeld van organisatie die op Vlaams beleidsniveau wel specifiek transversale verbindingen legt tussen cultuur en andere beleidsdomeinen, is de kunstcel van de Vlaamse Bouwmeester. Deze kunstcel ondersteunt sinds 1999 publieke opdrachtgevers bij het uitschrijven van opdrachten aan hedendaagse kunstenaars (kunst in opdracht) als onderdeel van de bouw van overheidsgebouwen²². Dit laatste omvat de bouw van o.a. zorginstellingen, scholen, publieke ruimte en administratieve gebouwen. Kunst in opdracht daagt opdrachtgevers en kunstenaars uit om na te denken over hun maatschappelijke opdracht en de culturele betekenis waar ze het publiek domein mee tekenen. Publieke opdrachtgevers en ontwerpers die een publieke opdracht voorbereiden of begeleiden, kunnen bij de kunstcel terecht voor informatie en advies over de voorbereiding van een kunstopdracht en het opstarten van een selectieprocedure voor kunstenaars.

Box 2 Buitenlandse inspiratie – Cultuur verbindt

In 2013 presenteerde Nederlands minister voor Economie, Cultuur en Wetenschap Bussemaker haar visienota 'Cultuur beweegt – De betekenis van cultuur in een veranderende samenleving'. Hierin benadrukt ze dat de cultuursector van grote maatschappelijke waarde is, maar dat deze waarde in grote mate voortkomt uit de verbinding van de cultuursector met andere sectoren. Ze stelt in haar visienota echter vast dat deze verbindingen op heden nog te zwak zijn, dat de waarde van cultuur nog voor te veel mensen onvoldoende zichtbaar of herkenbaar is. Het begrip cultuur wordt algemeen smal opgevat, en vaak gereduceerd tot een consumptiegoed in een individuele context.

In opvolging werd in juli 2014 de beleidsbrief 'Cultuur verbindt: een ruime blik op cultuurbeleid' voorgesteld, waarin Bussemaker toelicht hoe ze vanuit het beleid een sterkere verbinding van cultuur met andere sectoren zal stimuleren. Volgende initiatieven zijn ondertussen geïmplementeerd om specifiek deze verbindingen te versterken²³:

- ▶ voor een periode van vier jaar wordt jaarlijks € 1,7 miljoen geïnvesteerd in een programma om samenwerkingen tussen de cultuursector en de sectoren welzijn, zorg en sport te stimuleren. Het programma wordt beheerd door de 6 cultuurfondsen.
- ▶ In de subsidieperiode 2017-2020 worden voorwaarden opgenomen om samenwerking tot stand te brengen en te waarderen. Zo zal bij de beoordeling van plannen van instellingen en fondsen voorstellen van samenwerking met andere sectoren worden meegewogen.
- ▶ Een website werd opgezet om goede voorbeelden van samenwerking tussen de cultuursector en andere sectoren te documenteren en te verspreiden: www.rijksoverheid.nl/cultuurverbindt.

Hoewel in de landschapstekening van het Kunstensteunpunt geen expliciete melding wordt gemaakt van **innovatieve verbindingen met de bedrijfswereld**, liggen o.i. ook daar opportuniteiten voor verbindingen die eerder passen in de sociale sfeer dan wel in de marktsfeer, of zoals Klamer zegt: in de 'vermenging van de sociale sfeer met de marktsfeer'. Want bedrijven willen inderdaad wellicht formeel graag 'waar voor hun geld', maar kunnen zich ook aan culturele actoren verbinden vanuit een echte betrokkenheid en als partner. Bewijze (opnieuw) het voorbeeld van Braakland/Zhebuilding (Courant 105, mei-juli 2013). Uit de discussiegroepen en diverse interviews blijkt echter dat dit in Vlaanderen (nog) verre van een vanzelfsprekende verbinding is...

Maar niet enkel in Vlaanderen is dit een weinig vanzelfsprekende verbinding. Ook in vele andere (Europese) landen geldt deze vaststelling. Wel groeit het besef (en ook het onderzoek hierrond) dat de cultuursector enerzijds en bedrijven in andere sectoren anderzijds een toegevoegde waarde hebben voor elkaar. Voorbeelden van Europees

²² al of niet in het kader van het Decreet over de integratie van kunst in overheidsgebouwen (decreet van 23 december 1986). Dit decreet bepaalt dat "iedere publieke rechtspersoon die geheel of gedeeltelijk met Vlaamse overheidssubsidies een gebouw opricht of verbouwt, alsook iedere private rechtspersoon die met tenminste 30% Vlaamse overheidssubsidies een gebouw opricht of verbouwt, ertoe gehouden is een bepaald percentage van de bouwkosten te besteden aan in het gebouw geïntegreerde kunstwerken".

²³ Zie <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/kunst-en-cultuur/inhoud/cultuur-verbinden-met-andere-sectoren>



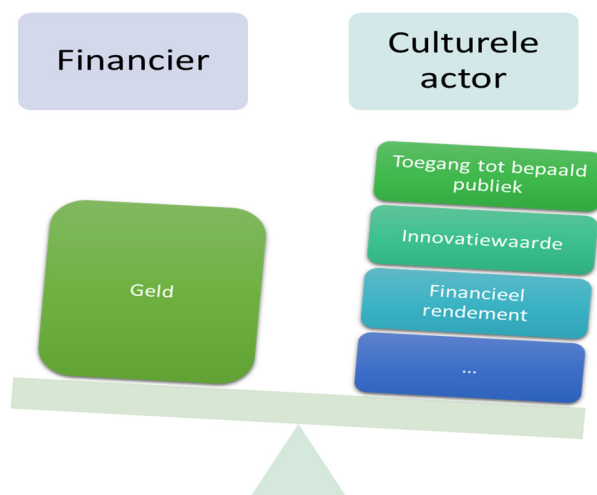
gefinancierde projecten waarin deze relatie verder werden geëxploreerd, zijn o.a. "Creative Clash" (2009-2013, zie www.creativeclash.eu) of het recent afgelopen "Connecting Arts & Business" (2013-2015, zie www.connectingartsandbusiness.eu). Eén van de conclusies uit dit laatste onderzoek betreft de centrale rol van zogenaamde "Arts & Business organisaties" als promotor en bemiddelaar voor het bewerkstellingen van (innovatieve) verbindingen tussen de kunstensector en andere sectoren. Een voorbeeld van dergelijke intermediaire organisatie die ondersteunend werkt rond matchmaking tussen de culturele sector enerzijds en het bedrijfsleven anderzijds in Wallonië is Prométhéa, welke ook partner was in het bovengenoemde Europese project (zie Box 12 in het volgende Deel voor meer informatie over de organisatie). Momenteel is een gelijkaardige organisatie in Vlaanderen echter onbestaand²⁴.

Gaan de marktsfeer of de sociale sfeer op termijn de plaats van de overheidssfeer overnemen? Zeker niet. Overheidsfinanciering zal steeds belangrijk blijven omwille van de maatschappelijke rol van cultuur, en voor een deel van de cultuursector zelfs blijvend de basisfinanciering vormen (tenzij we ooit een drastische ideologische shift zouden krijgen mbt de rol van de overheid in relatie tot kunst en cultuur ...). Loont het voor de cultuursector in Vlaanderen om de opportuniteiten van aanvullende financiering beter te verkennen? Zeker wel. Misschien in eerste instantie (nog) niet zozeer voor de financiering op zich, dan wel om de bijdrage aan een sterkere maatschappelijke inbedding van kunst en cultuur, zoals uit voorgaande blijkt. Toch wijst het recent verschenen rapport van de Warwick Commission²⁵ erop dat het ook vanuit een financieringsperspectief van strategisch belang is om de financiering van cultuur open te trekken naar een veel bredere groep van private en publieke investeerders dan nu het geval is.

2.3 De waarde van cultuur voor financiers

Welke sfeer (overheids-, markt- of sociale sfeer) of welke financieringsvorm (filantropie, schuld- of vermogensfinanciering, subsidies,...) ook gekozen wordt voor het aantrekken van financiering, het is belangrijk dat culturele actoren duidelijk hun 'waarde' kennen die ze in de weegschaal leggen tegenover het geld dat financiers van hun kant in de weegschaal leggen. Want zoals Nico Mansfield (Nationale Reisopera, Nederland) stelt in 'Geld & cultuur'²⁶: *"Wie rekent op gewillige geldschietters is op weg naar de ondergang. Niet de vraag 'Wat kan ik krijgen?' moeten culturele actoren stellen, wel de vraag 'Wat kan ik betekenen?'".*

Figuur 4: De (potentiële) waarde van cultuur in relatie tot financiering



²⁴ Het werk van Arteconomy (zie www.arteconomy.be) is weliswaar gelinkt aan het idee van Arts & Business organisaties, maar de scope van Arteconomy beschouwen we als veel nauwer.

²⁵ Warwick Commission (2015), 'Enriching Britain: culture, creativity and growth – the 2015 report by the Warwick Commission on the future of cultural value', University of Warwick.

²⁶ Mansfield Nico (2013), 'Nico droomt van opera – een draagvlak voor duurzame cultuur', in Schramme A. (red.) 'Geld & cultuur', Lannoo Campus.



De waarde(n) die culturele actoren potentieel in bovenstaande weegschaal kunnen leggen, zijn veelzijdig en kunnen zeer uiteenlopend van aard zijn. Voorbeelden zijn:

- ▶ een sterk (sociaal-cultureel, reflectief,...) verhaal in relatie tot de (directe) omgeving of bepaalde doelgroep(en);
- ▶ toegang tot bepaalde skills en competenties (bvb disruptieve visie op bepaalde zaken, creatieve denkprocessen,...);
- ▶ een esthetische waarde;
- ▶ een investeringswaarde (bijvoorbeeld van een beeldend kunstwerk, muziekinstrument of audiovisuele productie);
- ▶ een 'zingeving's'waarde, vanuit het reflectieve en onderzoekende karakter van cultuur;
- ▶ een entertainment-waarde;
- ▶ toegang tot een bepaald publiek;
- ▶ een economische rendementswaarde;
- ▶ een toeristische waarde;
- ▶ de gebruikswaarde van een bepaald materieel vast actief (bijvoorbeeld een gebouw);
- ▶ een gemeenschapsvormende waarde;
- ▶ een marketing-, communicatie- of strategische branding waarde;
- ▶ een innovatiewaarde;
- ▶ ...

Even belangrijk als het zich duidelijk bewust zijn van de waarden, is het om deze te kunnen matchen met de juiste financieringsvorm en -partner. Niet elke financieringsvorm (noch financiële partner) matcht met elke waarde. Zo vermeldden we reeds in paragraaf 1.2.2 dat vermogensfinanciering geen evidente financieringsvorm is voor de meeste actoren in de cultuursector omwille van het ontbreken van een (exponentiële) groeiverwachting van de organisatie waarde (en dus economische rendementswaarde).

Simplistisch zouden we kunnen stellen dat de verschillende waarden die culturele actoren in de weegschaal te leggen hebben voor het aantrekken van financiering, zich ergens situeren op het continuüm tussen financieel rendement en sociaal-maatschappelijk rendement (zie Figuur 5). Sommige vormen van financiering zullen enkel mogelijk zijn wanneer een financieel rendement in de weegschaal wordt gelegd. Dit is het geval bij bijvoorbeeld traditionele bankleningen (geen lening als er geen zekerheid is op terugbetaling (met interest)). Bij andere vormen van financiering wordt helemaal geen financieel rendement verwacht, maar wel een duidelijk sociaal-maatschappelijk rendement. Cultuursubsidies zijn hier een voorbeeld van. En waarschijnlijk situeren ook de verschillende vormen van filantropie zich hier (hoewel we geen echte duidelijke gegevens beschikbaar hebben over de geefmotieven van individuen en bedrijven aan cultuur in Vlaanderen). Andere vormen van financiering vragen dan weer een mengeling van zowel financieel rendement als sociaal-maatschappelijk rendement. Venture filantropie is hier een voorbeeld van, net als sponsoring en microfinanciering.

Bij het zoeken naar aanvullende financiering is het zeer belangrijk om vooraf duidelijk te reflecteren over deze match.

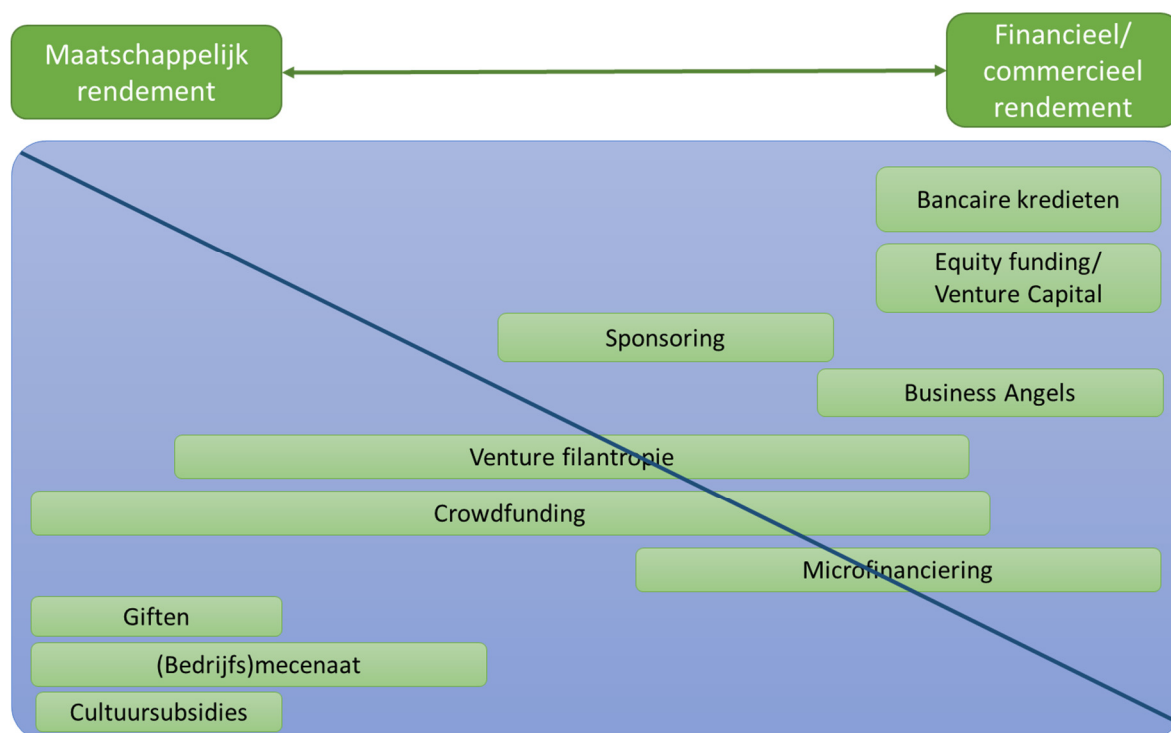
Box 3 St'Art ontwikkelt een model voor de waardering van immateriële activa door creatieve ondernemers

Bij het zoeken naar funding zijn zeer veel creatieve ondernemers zich te weinig bewust van de waarde van immateriële activa in hun organisatie en hoe deze te waarderen bij onderhandelingen met (schuld)financiers.

In het kader van Wallonia European Creative District ontwikkelde St'Art een model om dergelijke immateriële activa te waarderen. Het model werd getest bij 7 creatieve organisaties uit verschillende subsectoren (video games, mode, culturele dienstverlening en productie, en digitale content) die zich bevinden in verschillende fasen van de levenscyclus (van start-ups tot groeiers). Los van het nut van de methode zelf, bleek uit de feedback van de creatieve ondernemers dat vooral ook de discussies tijdens het gebruik van de methode nieuwe inzichten bracht over het potentieel van de immateriële activa in creatieve organisaties. De bevindingen zullen binnenkort gepubliceerd worden.



Figuur 5: Financieringsvormen en hun rendementsverwachting





DEEL 2 - Mapping van het bestaande landschap voor aanvullende financiering in de culturele sector



1/ Inleiding

Waar in het eerste deel een analyse werd gemaakt van de financieringsbehoeften en –mogelijkheden/moeilijkheden bij culturele actoren voor het aantrekken van aanvullende financiering, geeft dit tweede deel een overzicht van de verschillende vormen van aanvullende financiering die bestaan in Vlaanderen en relevant kunnen zijn voor de financiering van culturele organisaties of projecten.

Daarbij onderscheiden we volgende types van financiers:

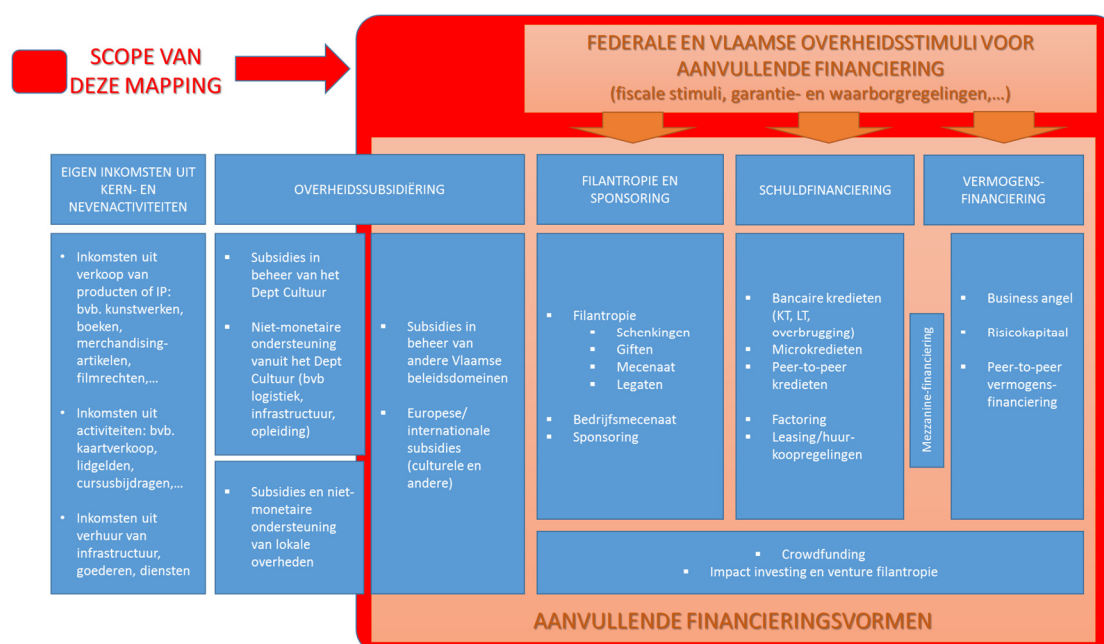
- Overheden²⁷
- Private financiële instellingen
- Ondernemingen, ander dan financiële
- Individuen

Zij kunnen elk verschillende types van financiering aanbieden:

- Subsidies
- Schuldfinanciering (met monetaire of niet-monetaire schuldaflossing)
- Vermogensfinanciering
- Sponsoring
- Filantropie

De overheid speelt naast haar rol als directe financier (via bijvoorbeeld het verstrekken van subsidies), in het financieringslandschap ook nog een heel belangrijke rol als aanjager voor (bepaalde vormen van) aanvullende financiering door derden (bijvoorbeeld via fiscale maatregelen) en als regulator. Figuur 6 expliciteert nogmaals de verschillende vormen van financiering en de scope van deze mapping.

Figuur 6: Verschillende vormen van aanvullende financiering



In de volgende hoofdstukken bespreken we de **verschillende vormen van aanvullende financiering**. Specifieke **overheidsstimuli** die bestaan ter ondersteuning van bepaalde financieringsvormen worden toegelicht in blauwe tekstboxen. Daarnaast worden ook een aantal specifieke **binnen- en buitenlandse voorbeelden** van financieringsinstrumenten of overheidsstimuli meer in detail besproken. Deze voorbeelden zijn in het rapport terug te vinden in de grijze tekstboxen.

²⁷ zowel in haar rol van subsidieverstrekker, als in haar rol als publieke financiële instelling – zie bijvoorbeeld PMV



2/ Overheidssubsidiëring

Subsidiëring van overheidswege vormt voor vele culturele actoren een (zeer) belangrijk onderdeel in de financiering van hun werking (zie ook Deel 1). De cultuursubsidies van de Vlaamse overheid spelen daarin een wezenlijk onderdeel. Maar naast deze Vlaamse cultuursubsidies, zijn er ook subsidies in andere beleidsdomeinen en op andere beleidsniveaus die (zeer) relevant zijn voor (een deel van de) culturele actoren²⁸. Deze vormen niet enkel een bron voor aanvullende financiering in de cultuursector, maar dragen ook bij aan meer cross-sectorale samenwerking met de cultuursector.

Naast het geven van directe subsidies, subsidieert de overheid de cultuursector ook indirect via bijvoorbeeld gratis (gesubsidieerde) toegang tot infrastructuur, materiaal, opleiding of coaching.

In de volgende paragrafen geven we een (niet-exhaustief)²⁹ overzicht van deze verschillende vormen van overheidssubsidiëring.

2.1 Vlaamse cultuursubsidies

De belangrijkste subsidieverstrekters binnen de Vlaamse Overheid voor het merendeel van de culturele actoren binnen de scope van deze studie zijn:

- de **afdeling Kunsten** binnen het Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media, welke in uitvoering van het Kunstendecreet de Vlaamse subsidies aan de professionele kunsten in Vlaanderen (met uitzondering van de audiovisuele kunsten en de letteren) beheert;
- het **Vlaams Audiovisueel Fonds (VAF)** welke de Vlaamse subsidies aan de audiovisuele sector beheert en toewijst;
- het **Vlaamse Fonds voor de Letteren (VFL)** welke de Vlaamse subsidies aan de literaire sector beheert en toewijst;
- de **afdeling Erfgoed** binnen het Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media, welke op basis van het Cultureel-erfgoeddecreet de Vlaamse subsidies voor het cultureel-erfgoedveld in Vlaanderen beheert;
- de **afdeling Sociaal-Cultureel Werk**³⁰, welke op basis van de decreten Sociaal-cultureel volwassenenwerk, Lokaal Cultuurbeleid en het Circusdecreet de subsidiëring regelt aan de actoren in sociaal-cultureel volwassenenwerk, lokaal cultuurbeleid en circus;
- **Het Fonds Culturele Infrastructuur (FoCi)**, welke investeringsubsidies verleent voor grote infrastructuurwerken van hoog cultureel belang en voor sectorale culturele en jeugdinfrastructuur van bovenlokaal belang.

Elk van hen beschikt over een waaier aan subsidie-instrumenten. De websites van de betreffende organisaties bevatten overzichten van de verschillende subsidiemogelijkheden:

Algemeen overzicht van subsidies voor de culturele sector: <http://www.vlaanderen.be/nl/cultuur-sport-en-vrije-tijd/cultuur/subsidies-voor-de-culturele-sector>

Alle subsidies van de afdelingen Kunsten en Erfgoed zijn te raadplegen via de subsidiezoeker: <http://www.kunstenerfgoed.be/nl/subsidiezoeker>. Jaarlijks wordt vanuit deze afdelingen gezamenlijk voor ongeveer 150 miljoen euro aan subsidies gegeven aan individuele kunstenaars, organisaties, overheden en internationale initiatieven.

De subsidiemogelijkheden specifiek voor de audiovisuele en literaire sector zijn te raadplegen via <http://www.vaf.be/nl/> en <http://www.vfl.be/nl/6/content/158/subsidies.html>.

²⁸ Zeker de lokale overheden zijn zeer belangrijke financiers, in eerste instantie in lokaal cultuurbeleid. Maar ook in de financiering van de erfgoedsector spelen ze een belangrijke rol.

²⁹ Zoals aangegeven in sectie 1.2 van de Inleiding, vallen de subsidies van lokale overheden buiten de scope van deze mapping.

³⁰ Het vroegere Agentschap Sociaal-cultureel Werk voor Jeugd en Volwassenen (ASCW) werd op 1/4/2015 geïntegreerd in het Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media als 'afdeling Sociaal-cultureel Werk'. Naast de drie bovengenoemde decreten waarvan de doelgroepen vallen binnen de scope van deze studie, is de afdeling Sociaal-cultureel Werk ook bevoegd voor participatiebeleid (Decreet houdende flankerende en stimulerende maatregelen ter bevordering van de participatie in cultuur, jeugdwerk en sport), amateurkunstenbeleid (Decreet betreffende de amateurkunsten) en beleid Vlaamse Gebarentaal (Decreet houdende de erkenning van de Vlaamse Gebarentaal).



Zoals o.a. in het VK wordt vastgesteld³¹, bestaat ook in Vlaanderen het instrumentarium aan cultuursubsidies uit financiering die gericht zijn op het bijpassen van een financieel deficit in culturele projecten of organisaties. NESTA (2014) merkt hierbij op dat deze vorm van financiering van cultuur weinig tot niet is veranderd over de jaren. Dit terwijl er bijvoorbeeld in sociale financiering wel een explosie is aan nieuwe financieringsmodellen die op vele plaatsen worden uitgetest (zie ook bijvoorbeeld paragraaf 6.2 rond impact investing en venture filantropie). Nochtans heeft de financiële en economische crisis duidelijk gemaakt hoe kwetsbaar de grote afhankelijkheid van cultuursubsidies de cultuursector maakt. Diverse overheden experimenteren daarom met nieuwsoortige vormen van financiering waarbij overheid, culturele/creatieve actoren en eventuele andere (private) financiers eerder samen de kosten delen dan dat de overheid via subsidies alle kosten draagt. Voorbeelden zijn terugbetaalbare voorschotten, (renteloze) microkredieten, garantiefaciliteiten. In Box 4 bespreken we een voorbeeld uit Catalonië (Spanje) waar gebruik wordt gemaakt van 'terugbetaalbare bijdragen' (repayable contributions).

Box 4 Buitenlandse inspiratie – Terugbetaalbare bijdragen (Catalonië, Spanje)

De **terugbetaalbare bijdrage** is een instrument van de Catalaanse overheid in projectfinanciering voor de culturele sector. Het doel van dit instrument is om een mentaliteitsshift teweeg te brengen bij (gesubsidieerde) organisaties, van subsidies (niet-terugbetaalbare hulp) naar een gedeeld risico tussen private en publieke organisaties. Men wil ook de publieke financiering beter afstemmen op de problemen die KMO's in de CCS ondervinden m.b.t. toegang tot financiering op de private financiële markt.

Kenmerken³²

- Het cultureel belang van het project wordt in rekening gebracht in de waardering van het project, maar het belangrijkste element om financiering te ontvangen voor het project is de haalbaarheid van het project in termen van marktsucces.
- Als het project goedgekeurd wordt, zal het een dubbele financiering ontvangen: enerzijds een lening zonder kosten en anderzijds een terugbetaalbare bijdrage. Deze bijdrage zal volledig of gedeeltelijk terugbetaald worden door de cultuurorganisatie, afhankelijk van de verkoop tijdens de exploitatiefase.
- Het bedrag van de bijdrage zal afhangen van de kenmerken en aandachtspunten van het cultuurproject.
- De publieke financiering (lening en terugbetaalbare bijdrage) zal minimum 30% en maximum 70% van het projectbudget bedragen.
- Normaal bedraagt de terugbetaalbare bijdrage 25-30% en de lening de rest. Er is een maximum van 35% van het budget voor de terugbetaalbare bijdrage.
- In termen van raming is het belangrijk om te weten of het project break-even zal zijn, zelfs met deze terugbetaalbare bijdrage. Indien niet, dan zal het project zowel de lening als de bijdrage niet ontvangen.
- De terugbetaling van de financiële steun is gebaseerd op de exploitatie van het project en deze financiële steun zal dus nooit de winst van het project subsidiëren.
- Het risico wordt gedragen door zowel de private als de publieke sector.

Wie kan er beroep op doen?

De focus van dit instrument ligt op organisaties in de creatieve en culturele sector, voornamelijk KMO's met ondernemingsgedreven doelen.

Hieronder een overzicht van de sectorverdeling van de terugbetaalbare bijdragen toegekend door de Catalaanse Overheid (ICEC) in 2011³³ aan diverse culturele en creatieve sectoren:

- Podiumkunsten: EUR 1.528.157 (38,5%)
- Audiovisueel: EUR 994.579 (25%)
- Cross-media: EUR 499.654 (12,6%)
- Boeken en uitgeverijen: EUR 469.529 (11,8%)
- Muziek: EUR 376.359 (9,5%)
- Beeldende kunst: EUR 64.162 (1,6%)
- Videogame industrie: EUR 41.910 (1,1%)

³¹ NESTA (2014), 'The new art of finance – making money work harder for the arts', Juli 2014

³² <http://www.eciaplatform.eu/policy-guidance-tool/repayable-contributions/>

³³ http://cultura.gencat.cat/web/.content/icic/documents/arxiu_icic/icec_2012_ang.pdf



Enkele cijfers over het aantal projecten waarbij het instrument van terugbetaalbare bijdrage ingezet werd:

Jaar	Aantal projecten	Totaal bedrag	Bijdrage	Lening
2009	35	€1.814.693	€512.344	€1.302.349
2010	36	€3.126.244	€742.730	€2.383.514
2011	51	€3.521.241	€834.077	€2.687.164
2012	59	€3.617.260	€897.616	€2.719.644

Over deze vier jaar is er een duidelijke toename in het aantal gefinancierd projecten merkbaar.

Er wordt vooral van dit instrument gebruik gemaakt vanuit de sector van uitgeverijen en podiumkunsten, met in 2012 een gemiddeld aandeel van 63% en 8,5% in het totaal aantal ingediende projecten.

Vanwaar komt de financiering?

De terugbetaalbare bijdragen worden volledig gefinancierd door de Catalaanse overheid (Catalan Institute for Culture Companies, ICEC). Voor de leningen heeft ICEC een overeenkomst met het Catalan Institute of Finance.

In 2013 was er zo'n EUR 8 miljoen financiering beschikbaar: EUR 6,27 miljoen voor leningen en EUR 1,78 miljoen voor de bijdragen.

Uit analyse van de reeds terugbetaalde leningen en bijdragen, blijkt dat eind 2012 70 projecten (van de 181 projecten die via dit instrument financiering ontvingen) hun lening/bijdrage reeds hadden afbetaald. Van de 4,9 miljoen euro die was toegekend aan deze projecten, werd uiteindelijk bijna 4,4 miljoen euro terugbetaald aan de overheid (100% van de toegekende leningbedragen ter waarde van 3,5 miljoen euro en 61% van de toegekende bijdrage). Zie Figuur 7.

Figuur 7: Analyse van terugbetaalbare bijdragen en leningen 2009-2012

Year	Cases closed		Granted	Returned	%
2009	24	Loan	€ 696.583	€ 696.583	100%
		Subsidy	€ 352.281	€ 75.810,29	22%
		TOTAL	€ 1.048.864	€ 772.393,29	74%
2010	20	Loan	€ 1.176.942	€ 1.176.942	100%
		Subsidy	€ 430.594	€ 340.184,86	79%
		TOTAL	€ 1.607.536	€ 1.517.126,86	94%
2011	18	Loan	€ 984.458	€ 984.458	100%
		Subsidy	€ 362.679	€ 202.598,29	56%
		TOTAL	€ 1.347.137	€ 1.187.056,29	88%
2012	8	Loan	€ 673.400	€ 673.400	100%
		Subsidy	€ 254.863	€ 239.286	94%
		TOTAL	€ 928.263	€ 912.686	98%
TOTAL	70	Loan	€ 3.531.383	€ 3.531.383	100%
		Subsidy	€ 1.400.417	€ 857.879,44	61%
		TOTAL	€ 4.931.800	€ 4.389.262,44	89%

Bron: Presentatie ICEC's repayable contributions, ECIA, Amsterdam 27 November 2014

Waarde van dit instrument in de financiering van cultuuractoren?

Het instrument stimuleert een gedeeld risico en verantwoordelijkheid tussen private en publieke organisaties in de cultuursector. De terugbetaalbare bijdragen voorzien momenteel voornamelijk financiering voor projecten in domeinen waar subsidies afnemen omwille van toenemende overheidstekorten.

Problemen zijn:



- Toegang tot private financiering. Dit is belangrijk om de goedkeuring van de banken te krijgen.
- Door de vereiste om minimum 2 jaar ervaring te hebben is het moeilijk voor start-ups om hierop beroep te doen.
- Moeilijkheden bij de evaluatie van de haalbaarheid van nieuwe business modellen.

Dit instrument biedt opportuniteiten voor het financieel ondersteunen van culturele actoren vanuit de overheid, met een veel grotere hefboom dan subsidies. Er zijn echter ook beperkingen in toepasbaarheid:

- Niet alle actoren zijn in staat om een lening (zelfs kosteloos) terug te betalen.
- Voor niet alle actoren is er een directe toewijsbaarheid van activiteiten, commerciële inkomsten en terugbetaalbare bijdrage/subsidies.

Op het vlak van implementatie, dienen zich volgende vragen aan:

- Wie kan er instaan voor de terugbetaalbare leningen? Het betreft namelijk vaak kleinere bedragen die voor een bank vaak proportioneel veel werk vragen in vergelijking tot het leenbedrag.
- Wie neemt de kost van de rente op zich, welke niet doorgerekend wordt aan de actoren in de cultuursector?

Bronnen

- <http://www.eciaplatform.eu/policy-guidance-tool/repayable-contributions/>
- http://cultura.gencat.cat/web/.content/ivic/documents/arxiu_ivic/icec_2012_ang.pdf
- Presentatie 'ICEC's repayable contributions', ECIA, Amsterdam 27 november 2014 door Alex Pi Hernandez <http://www.slideshare.net/fullscreen/ECIAonline/alex-pi-session-2access-to-finance/4>

2.2 Subsidies van andere Vlaamse overheidsinstanties

Naast de Vlaamse cultuursubsidies zijn er ook subsidies in andere beleidsdomeinen die relevant en toegankelijk zijn voor (een deel van de) culturele actoren. Deze subsidies zijn enerzijds relevant om zich op zakelijk vlak te gaan versterken (bijvoorbeeld subsidiemaatregelen vanuit Agentschap Ondernemen). Anderzijds kunnen subsidies uit andere beleidsdomeinen ook vanuit inhoudelijk perspectief opportuniteiten bieden voor cultureel-artistieke verrijking (met maatschappelijke impact) dankzij samenwerking met andere sectoren. Voorbeelden zijn subsidiemogelijkheden binnen de beleidsdomeinen voor onderwijs, toerisme of gezondheidszorg. Een beknopt overzicht wordt gegeven in onderstaande paragrafen.

Een instrument dat illustreert hoe samenwerking tussen verschillende beleidsdomeinen subsidies kan genereren voor de culturele en creatieve sector, is het Gamefonds (zie Box 5).



Box 5 Gamefonds^{34,35}

Het **Gamefonds** werd in 2012 door Vlaams minister van Media Ingrid Lieten en Vlaams minister van Onderwijs Pascal Smet opgericht, met volgende doelstellingen:

- ▶ een meer duurzame instroom realiseren van nieuwe games, geïnitieerd in Vlaanderen;
- ▶ bijdragen tot een performante, gediversifieerde en solide game industrie in Vlaanderen;
- ▶ lokaal talent de nodige ontwikkelingskansen geven;
- ▶ game based learning in het onderwijs bevorderen door het stimuleren van de productie van serious games.

Het Gamefonds ondersteunt specifiek volgende drie types games:

- ▶ Entertainment games: games die primair ontspanning tot doel hebben. Hiermee worden niet enkel uitgesproken commerciële games bedoeld maar ook games met een cultureel of artistiek karakter.
- ▶ Educatieve serious games: games die primair een educatief doel dienen. Focus ligt hierbij op games die bestemd zijn voor het leerplichtonderwijs.
- ▶ Niet-educatieve serious games: games die een maatschappelijk of cultureel doel nastreven zoals games voor de zorgsector, de medische sector, cultuur, erfgoed, enz.

Het fonds staat zowel open voor gameprojecten in een relatief vroeg stadium (aanvraag pre-productiesteun voor het uitbouwen van het project) als voor projecten in een productierijper stadium (aanvraag productiesteun voor het realiseren van het project). Het fonds is toegankelijk voor rechtspersonen inclusief vzw's, maar niet voor natuurlijke personen.

Enkel bedrijven die games ontwikkelen en gevestigd zijn in het Vlaams of Brussels gewest, komen in aanmerking voor ondersteuning vanuit het Gamefonds. Twee beoordelingscommissies beoordelen de aanvragen en adviseren de Raad van Bestuur, die uiteindelijk beslist: Commissie leerplichtonderwijs en Commissie Andere serious games en entertainment games.

Het beheer van het Gamefonds werd toevertrouwd aan het Vlaams Audiovisueel Fonds vzw (VAF). Het Gamefonds beschikt over een jaarlijks budget van 750.000 EUR, waarvan 550.000 EUR vanuit het departement CJSM/Afdeling Media en 200.000 EUR vanuit het departement Onderwijs. Het budget vanuit Onderwijs wordt specifiek beschikbaar gesteld voor de ontwikkeling van serious games gericht op het leerplichtonderwijs.

Op het snijvlak tussen ondernemerschap (zakelijke versterking) en innovatie (inhoudelijke versterking) kan de **Call voor Innovatie met de Creatieve Industrieën (CICI)** van het IWT gesitueerd worden. De CICI call werd in 2013 en 2014 gelanceerd en richtte zich op het stimuleren van samenwerkingsverbanden tussen de creatieve industrieën, kennisinstellingen en het bedrijfsleven. Via de CICI call beoogde men o.a. creatieven aan te moedigen om wetenschappelijk onderzoek in hun werk te gebruiken en/of zich te buigen over maatschappelijke/bedrijfsmatige uitdagingen.³⁶ De call werd zowel in 2013 als 2014 gelanceerd, waarbij in totaal 34 projecten (16 projecten in 2013 en 18 projecten in 2014) financiering ontvingen voor een project waarbij **de verbinding van culturele/creatieve actoren met andere actoren (bedrijfsleven en/of kennisinstellingen)** centraal stond om te komen tot innovatie. Het programma zal na deze twee edities niet meer herhaald worden.

De CICI call is zeker niet uniek, maar heeft een equivalent in heel wat andere Europese landen die gericht zijn op het stimuleren van samenwerking met culturele en creatieve actoren. Gelijkaardige buitenlandse voorbeelden zijn Kreativgutschein (Duitsland), Creative Credits (UK), Fad-INS (Spanje), Tango&Scan (Frankrijk), Vaekstpulje (Denemarken) of Kreativwirtschaftsscheck (Oostenrijk). In Wallonië werd in het kader van Wallonia European Creative District het gebruik van 'Creativity Vouchers' uitgetest, waarbij Waalse ondernemingen funding ter waarde van 6.000 EUR krijgen voor samenwerking met actoren uit de creatieve industrie.

Lämmer-Gamp (2014) merkt echter op dat dergelijke instrumenten weliswaar belangrijk zijn om cross-sectorale innovatie (financieel) te ondersteunen, maar dat ze pas echt waardevolle en innovatieve projecten voor beide partijen zullen opleveren als er reeds een 'mentale bereidheid is tot samenwerking tussen culturele/creatieve actoren en actoren uit andere sectoren'. Dit laatste bewerkstelligen is een veel grotere uitdaging voor overheden. De barrières die hiervoor naar

³⁴ <http://www.vaf.be/gamefonds/>

³⁵ <http://mediawijs.be/dossiers/dossier-gaming/het-vafgamefonds-%E2%80%93-een-korte-introductie>

³⁶ <http://www.iwt.be/subsidies/cici>



beneden moeten gehaald worden, zijn o.a. de verschillen in (werk)cultuur en taal, gebrek aan cross-sectorale ontmoetingen, niet (h)erkennen van elkaars waardenpatronen, gebrek aan opportuniteiten voor co-working.

Het actief ondersteunen van (fysieke) **netwerking tussen de culturele en creatieve sectoren en andere sectoren** zou daarom tot de kern moeten behoren van elk overheidsinitiatief ter stimulering van cross-sectorale innovatie, want zonder netwerking geen gesprek, geen ideeën en geen projecten³⁷.

2.2.1 Subsidies voor de versterking van ondernemerschap en innovatie

Op Vlaams niveau zijn talrijke subsidiëringsmaatregelen beschikbaar die een versterking van ondernemingen beogen. De maatregelen richten zich zowel op (pre-)starters als organisaties. De subsidies kunnen betrekking hebben op diverse dimensies van ondernemerschap:

- ▶ Stimuleren van innovatie
- ▶ Internationaal ondernemen
- ▶ Stimuleren van energie-efficiënte en duurzame organisaties
- ▶ Duurzame tewerkstelling
- ▶ Opleiding en advies

Deze subsidies worden niet enkel beheerd door Agentschap Ondernemen, maar ook door bijvoorbeeld Flanders Investment and Trade (voor internationaal ondernemen), IWT³⁸ of het Departement Sociale Economie en Duurzaam Ondernemen. Via de subsidiedatabank van Agentschap Ondernemen kunnen al deze subsidiemaatregelen (ook deze van de andere departementen) geraadpleegd worden. Zie <http://www.agentschapondernemen.be/subsidiedatabank>

In het keuzemenu van de subsidiedatabank kan (onder andere) expliciet geselecteerd worden op alle subsidiemaatregelen die relevant kunnen zijn voor de culturele en creatieve sectoren. Andere selectiecriteria zijn de ondernemingsgrootte, leeftijd van de organisatie, juridische vorm, doel van de subsidie, type van tegemoetkoming.

Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat verschillende subsidies van bovengenoemde overheidsinstanties niet toegankelijk zijn voor vzw's. Zo komen vzw's bijvoorbeeld niet in aanmerking voor de subsidies van de **KMO portefeuille**³⁹. Zelfstandige natuurlijke personen (eenmanszaken) kunnen wel beroep doen op de KMO portefeuille. Gezien het veelvuldige gebruik van de vzw-structuur in de cultuursector, sluit deze beperking onmiddellijk een heel stuk van de cultuursector uit voor gebruik van deze subsidies.

Los van de problematiek rond de uitsluiting van groepen op basis van hun organisatiestructuur, blijft ook dubbelsubsidiëring een aandachtspunt. Dubbele subsidiëring is in strijd met de wet. Organisaties kunnen m.a.w. geen tweede subsidie krijgen voor activiteiten waarvoor ze reeds (elders) subsidies ontvingen. Zo is een structurele subsidie voor de uitbouw van een culturele organisatie (wat evenzeer innoveren en ondernemen inhoudt) incompatibel met het ontvangen van subsidies voor het stimuleren van ondernemerschap... Uit de literatuur, maar ook uit de discussiegroepen, blijkt duidelijk dat onzekerheden/onduidelijkheden over de mogelijke effecten van het combineren van andere vormen van financiële ondersteuning met cultuursubsidies, vele culturele organisatie afschrikt in hun ondernemerschap. In een tijd waarin steeds meer gekeken wordt naar gemengde financieringsmodellen, is dit een zeer belangrijk aandachtspunt voor de overheid...

Naast bovenvermelde 'paradox' rond (het stimuleren van) ondernemerschap in de cultuursector, merkt NESTA (2014)⁴⁰ een gelijkaardige paradox op rond het stimuleren van O&O en innovatie in de cultuursector. O&O en innovatie worden in andere sectoren sterk gestimuleerd via overheidssubsidies omwille van enerzijds het risicovolle karakter van deze activiteiten en anderzijds hun bijdrage aan waardevolle maatschappelijke en economische ontwikkelingen. Voor de cultuursector echter wordt O&O en innovatie al snel verengd tot artistieke O&O en

³⁷ Lämmer-Gamp Thomas (2014), 'Creative industries: policy recommendations on the promotion of cross-innovation from creative industries', Institut für Innovation und Technik.

³⁸ In het regeerakkoord van de Vlaamse Regering 2014-2019 werd opgenomen dat het Agentschap Ondernemen en het IWT gefuseerd worden tot één Agentschap voor Innoveren en Ondernemen (AIO).

³⁹ Toegankelijk voor natuurlijke personen die koopman zijn of een zelfstandig beroep uitoefenen. Zie: <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/definitie-onderneming>

⁴⁰ NESTA (2014), 'The new art of finance – making money work harder for the arts', Juli 2014



innovatie, wat financieel ondersteund wordt via de cultuursubsidies. Maar O&O en innovatie in de cultuursector gaat breder dan enkel artistieke innovatie. Ook in de cultuursector is nood aan onderzoek naar het gebruik van nieuwe bedrijfsmodellen, de impact van nieuwe technologieën, nieuwe manieren om een publiek te bereiken,... Voor de ondersteuning van dergelijke vormen van O&O en innovatie zijn cultuursubsidies niet het geschikte instrument. Vaak ontbreekt echter een subsidie-instrument dat zich wel specifiek richt op ondersteuning van dergelijke O&O-activiteiten in cultuur (met name in not-for-profit organisaties)⁴¹. NESTA pleit in dat opzicht voor het voorzien van publieke O&O-financiering expliciet voor culturele actoren. Gefinancierde O&O-projecten in cultuur zouden - zoals ook bij O&O-steun aan andere sectoren - moeten behandeld worden als experimenten met duidelijke, testbare proposities en onderzoeksvragen. Verder stelt NESTA dat de positieve en negatieve resultaten van gefinancierde projecten vervolgens openbaar zouden kunnen gemaakt worden, zodat ze ten goede komen aan de hele sector (en daarbuiten). Dit laatste is ongewoon voor traditionele O&O-steun, omwille van de focus op economische valorisatie van de O&O-steun. Maar bij O&O voor cultuur ligt de focus duidelijk niet in eerste instantie bij economische valorisatie.

2.2.2 Andere subsidies

Naast subsidies ter versterking van ondernemerschap en innovatie, zijn er in verschillende beleidsdomeinen buiten cultuur nog interessante subsidies die vanuit inhoudelijk perspectief opportuniteiten kunnen bieden voor culturele actoren om vanuit hun kernactiviteit bij te dragen tot een maatschappelijke impact in dat beleidsdomein (al dan niet in partnerschap met actoren uit andere sectoren). In de volgende paragrafen beschrijven we achtereenvolgens subsidiemogelijkheden binnen de beleidsdomeinen voor onderwijs, toerisme en zorg.

Ook hier geldt uiteraard dat dubbelsubsidiëring verboden is. Eenzelfde activiteit en eenzelfde kost kan niet voor twee verschillende subsidies ingeroepen worden.

2.2.2.1 Onderwijs

In Deel 1, paragraaf 2.2 verwezen we reeds naar de conceptnota's "Groei in cultuur" (2012) en "Doorgroeien in cultuur" (2013) waarin de toenmalige ministers van Onderwijs (Pascal Smet) en Cultuur (Joke Schauvliege) een gedeeld beleidskader ontwikkelden rond cultuureducatie.

Binnen het departement Onderwijs zijn een aantal subsidiemaatregelen die specifiek inzetten op het financieel ondersteunen van een cultuur-educatief aanbod op scholen. De subsidies gaan hierbij weliswaar niet rechtstreeks naar culturele actoren, maar zijn "vraaggedreven", d.w.z. dat de ontvangers van de culturele activiteiten de subsidie-aanvraag doen en het geld ontvangen bij goedkeuring, waarmee zij vervolgens (onder meer) culturele partner(s) kunnen betalen voor hun bijdrage in het project.

CANON Cultuurcel

Binnen het beleidsdomein onderwijs biedt de **CANON Cultuurcel**^{42,43} informatie, inspiratie en financiële ondersteuning aan leerkrachten om cultuur op school binnen te brengen. Voor de financiële ondersteuning werd het **subsidieproject dynamo3**⁴⁴ opgezet. Met een dynamoPROJECT kunnen scholen maximum 1.500 EUR krijgen voor een creatief project op maat van de school dat 1) de ontplooiingskansen van de leerling vergroot en 2) een meerwaarde betekent voor de cultuurvisie van de school. Daarbij moet de school verplicht met minimum 1 externe culturele partner samenwerken. De school ontvangt de subsidie en betaalt hiermee dan (onder meer) culturele partner(s), (dit kunnen zowel natuurlijke personen als rechtspersonen (incl. vzw's) zijn). Via de website **cultuurkuur.be** krijgen leerkrachten een overzicht van mogelijke culturele partners waarmee kan samengewerkt worden in het kader van dynamo3.

⁴¹ In het VK bestond tot voor kort wel het Digital R&D Fund for the Arts, om nieuwe toepassingen van digitale technologieën in kunst- en cultuurinstellingen te introduceren. Maar deze (tijdelijke) maatregel is ondertussen verlopen.

⁴² <http://www.canoncultuurcel.be/>

⁴³ <https://cjsm.be/cultuur/themas/cultureel-leren-en-cultuureducatie>

⁴⁴ <http://www.cultuurkuur.be/dynamo>



Daarnaast dynamo3 wordt via de website **Projectloket.be** een zo ruim mogelijk overzicht aan subsidiemogelijkheden gegeven ter ondersteuning van schoolprojecten in verschillende werkvelden. Bij veel van deze projecten bestaat een link met culturele en creatieve actoren.

Subsidies lokaal flankerend onderwijsbeleid⁴⁵

Naast CANON Cultuurcel trekt de Vlaamse overheid sinds een aantal jaren ongeveer 2 miljoen EUR middelen uit om het onderwijsbeleid in de 13 centrumsteden en een aantal andere gemeenten een extra impuls te geven. Om subsidies te ontvangen moeten de projecten van gemeenten gericht zijn op doelstellingen m.b.t. onder meer samenwerking tussen onderwijs, welzijn, cultuur, jeugd en sport. De groep van centrumsteden en gemeenten die voor deze subsidies in aanmerking komen, kunnen via dit instrument een subsidie-aanvraag indienen voor financiële ondersteuning van acties die specifiek gericht zijn op de interactie tussen onderwijs en cultuur⁴⁶.

2.2.2.2 Toerisme

Zoals in het "Strategisch beleidsplan 2020 voor het toerisme in Vlaanderen-Brussel" van Toerisme Vlaanderen staat, wordt de ontwikkeling van het toerisme in Vlaanderen bepaald door een samenspel van bijzonder veel actoren van verschillende beleidsniveaus, van verschillende beleidsdomeinen en zowel vanuit de publieke als de private sector. Ook de cultuursector is hierin een zeer belangrijke partner. Het belang van de culturele sector als partner voor toerisme in Vlaanderen, wordt ook weerspiegeld in de samenstelling van het Raadgevend Comité (RaCo) dat Toerisme Vlaanderen adviseert over zijn te volgen strategie, de kwaliteit van zijn dienstverlening en zijn algemene werking⁴⁷. Daarin zetelen verschillende personen met linken in de culturele sector.

Wanneer we specifiek focussen op het subsidie-aanbod van Toerisme Vlaanderen, bieden vooral de impulsprogramma's een interessant kader voor culturele actoren om (rechtstreeks) als aanvrager in projecten te participeren.

Impulsprogramma's⁴⁸

Toerisme Vlaanderen voorziet jaarlijks subsidies onder de zogenaamde "Impulsprogramma's". Via de impulsprogramma's wil Toerisme Vlaanderen investeren in projecten die de toeristische meerwaarde van Vlaanderen vergroten. Jaarlijks wordt door Toerisme Vlaanderen een specifieke focus gekozen waarbinnen ingediende projecten moeten passen.

Vanaf 2015 zet Toerisme Vlaanderen via de impulsprogramma's specifiek in op volgende soorten projecten:

- ▶ **Hefboomprojecten⁴⁹** zijn projecten "met een groot rendement voor de maatschappij, de economie en onze ondernemers." Zij moeten een sterk internationaal toeristisch potentieel hebben, en de troeven van Vlaanderen en de deelbestemmingen nog beter in de verf zetten. Meer specifiek moeten de projecten die in 2015 voor ondersteuning in aanmerking komen, passen binnen één van de volgende thema's:
 - de 'Vlaamse Meesters' als internationaal sterk merk;
 - de kernattracties in de deelbestemmingen als internationale iconen;
 - meetinginfrastructuur in erfgoedlocaties voor de internationale meetingindustrie.
- ▶ Met het **impulsprogramma Fiets- en Wandelnetwerken 2015⁵⁰** voorziet Toerisme Vlaanderen specifiek financiële steun voor projecten die de kwaliteit van de fiets- en wandelnetwerken willen verbeteren en het toeristisch potentieel van deze netwerken voor de internationale toerist willen versterken.

⁴⁵ <http://www.ond.vlaanderen.be/lokaalbeleid/subsidies/>

⁴⁶ <http://data-onderwijs.vlaanderen.be/edulex/document.aspx?docid=14569>

⁴⁷

http://www.toerismevlaanderen.be/sites/toerismevlaanderen.be/files/assets/documents_OVER_ONS/20130513_RACOTVL_samenstellingV2.pdf

⁴⁸ <http://www.toerismevlaanderen.be/impuls>

⁴⁹ <http://www.toerismevlaanderen.be/impulshefboomprojecten>

⁵⁰ http://www.toerismevlaanderen.be/sites/toerismevlaanderen.be/files/assets/documents_SUBSIDIES/TVL-Handleiding%20Fiets-wandelnetwerkenDEFINITIEF%20ONLINE.pdf



Beide type projecten laten ruimte voor cross-overs tussen culturele actoren enerzijds en toeristische actoren, lokale overheden,... anderzijds, met thema's als "erfgoed en kunst", "Vlaamse Meesters", "wielercultuur", "herdenking van de Eerste Wereldoorlog",...

Volgende instanties komen in aanmerking om subsidies te ontvangen uit de Impulsprogramma's: gemeenten en provincies, autonome gemeente- en provinciebedrijven, intergemeentelijke samenwerkingsverbanden met rechtspersoonlijkheid, vennootschappen met sociaal oogmerk, vzw's, private ondernemers en andere aanvragers met rechtspersoonlijkheid. Organisaties zonder rechtspersoonlijkheid (bv. feitelijke vereniging, natuurlijke persoon) kunnen geen aanspraak maken op subsidies uit de Impulsprogramma's.⁵¹

2.2.2.3 Zorg en gezondheid

Kunst en cultuur kunnen op diverse manieren bijdragen aan zorg en gezondheid (zie ook hieronder in Box 6). In Vlaanderen bestaan momenteel echter weinig subsidie-instrumenten binnen het zorg- en welzijnsbeleid (noch het innovatiebeleid) die expliciet cross-overs tussen culturele actoren en de zorgsector stimuleren. De VIPA subsidies – waar specifiek samenwerking gezocht wordt met de beeldende kunstensector om bij te dragen aan de inrichting van een 'healing environment' – vormen hierop een uitzondering.

VIPA subsidies⁵²

In de zorgsector speelt het Vlaams Infrastructuurfonds voor Persoonsgebonden Aangelegenheden (VIPA) een belangrijke rol. Verzorgingsvoorzieningen zoals ziekenhuizen, woonzorgcentra, revalidatiecentra, ... kunnen van de Vlaamse Overheid VIPA subsidies krijgen om te (ver)bouwen. Daarbij zijn ze verplicht om een bepaald percentage⁵³ van deze subsidies te besteden aan een "geïntegreerd kunstwerk"^{54,55}, van zodra de bouwkosten meer dan 125.000 EUR bedragen⁵⁶. Het kunstwerk dient geïncorporeerd te worden in het gebouw of in de omgeving sensu stricto zodat het het karakter krijgt van een onroerend goed door bestemming. Hiervoor kan de bouwheer zich desgewenst laten bijstaan door de kunstcel binnen het team van de Vlaamse Bouwmeester (zie Deel 1, paragraaf 2.2).

De rationale achter de integratie van kunstwerken in gebouwen in de zorgsector, is dat kunst een immateriële meerwaarde toevoegt en bijdraagt tot het creëren van een 'healing environment'. Kunst kan de betrokkenheid van de bewoners verhogen door tegemoet te komen aan hun interesses, hun leefwereld, hun gevoelens, ...

Budget voor het preventieve gezondheidsbeleid

Jaarlijks financiert het Agentschap Zorg en Gezondheid specifieke projecten rond volgende thema's in het preventieve gezondheidsbeleid:

- ▶ Voeding en beweging

⁵¹ <http://www.toerismevlaanderen.be/wie-kan-subsidies-aanvragen>

⁵² Deze subsidies zijn gericht op *levende kunstenaars* en dus eerder op natuurlijke personen. Het is niet duidelijk of vzw's uitgesloten zijn van dit type subsidies, zij vormen in ieder geval niet de focus van deze subsidies.

⁵³ Het bedrag dat aan de integratie van kunstwerken besteed moet worden, wordt als volgt bepaald:

- ▶ 2 % voor de eerste schijf, lager of gelijk aan 250.000 €
- ▶ 1,5 % voor de tweede schijf, hoger dan 250.000 € en lager dan 1.250.000 €
- ▶ 1 % voor de derde schijf, hoger dan 1.250.000 € en lager dan 2.500.000 €
- ▶ 0,5 % voor de derde schijf hoger dan 2.500.000 €

Bovenstaande bedragen werden in euro geconverteerd vanuit het oorspronkelijke decreet, waarin de bedragen nog in oude Belgische frank staan.

⁵⁴ <http://www4wvq.vlaanderen.be/wvq/vipa/Paginas/Integratievankunstwerken.aspx>

⁵⁵ Het decreet van 23/12/1986 bepaalt immers dat "iedere publieke rechtspersoon die geheel of gedeeltelijk met Vlaamse overheidssubsidies een *gebouw opricht of verbouwt, alsook iedere private rechtspersoon die met tenminste 30% Vlaamse overheidssubsidies een gebouw opricht of verbouwt, ertoe gehouden is een bepaald percentage van de bouwkosten te besteden aan in het gebouw geïntegreerde kunstwerken*".

⁵⁶ Tenzij het gaat om werken aan als monument geklasseerde gebouwen of wanneer het de bouw betreft van zuivere technische installaties.



- ▶ Gebruik van tabak, alcohol en drugs
- ▶ Sexuele gezondheid
- ▶ Ongevallenpreventie
- ▶ Suïcidepreventie

Sociaal-culturele organisaties die werken rond deze thema's, kunnen in het kader van dit preventieve gezondheidsbeleid een facultatieve subsidie of een projectsubsidie aanvragen. Zowel vzw's als natuurlijke personen komen in aanmerking voor deze subsidies.

Box 6 De rol van cultuur in de zorg- en gezondheidssector

Wereldwijd stijgt in de gezondheidszorg de vraag en het aanbod naar complementaire zorg, i.e. zorgvormen die ondersteunend aan reguliere zorginterventies worden gebruikt. Met name de vergrijzing in onze samenleving brengt heel wat nieuwe uitdagingen mee rond gezondheid, zorg en welzijn. Uit de verschillende artikels en voorbeelden in Boekman 104 'Kunst als recept' (2015) blijkt duidelijk dat ook cultuur een belangrijke rol kan spelen in deze ontwikkelingen. Langzaam wordt ook door onderzoek een evidence-base opgebouwd rond de positieve bijdragen van bijvoorbeeld muziektherapie, beeldende kunst, literatuur of theater in de zorgsector.

Reeds in 2007 adviseerde het ministerie van volksgezondheid in het Verenigd Koninkrijk om kunst 'te onderkennen als belangrijk voor de gezondheid, gezondheidsvoorzieningen en zorginstellingen' (aanbeveling I in Cayton 2007⁵⁷).

In het recente Nederlandse investeringsprogramma om samenwerkingen tussen de cultuursector en andere sectoren te stimuleren (zie www.rijksoverheid.nl/cultuurverbindt), zijn diverse voorbeelden van positieve interactie met de zorg- en welzijnssector gedocumenteerd. Ze situeren zich o.a. op het domein van:

- ▶ communicatie, waarbij de cultuursector beschikt over de kracht om beeldend en creatief te vertellen over welzijn, ziekte en zorg en zo zorgt voor herkenning en erkenning bij patiënten en de bredere maatschappij;
- ▶ therapie, waarbij actieve en passieve deelname aan cultuur helende effecten heeft;
- ▶ innovatie in zorg, waarbij creativiteit vaak gekoppeld wordt aan technologie: van de inrichting van ziekenhuizen en zorginstellingen tot nieuwe met technologie uitgeruste woningen, van het ontwerp van scanners en zorgruimten tot serious games in artsenopleidingen en –praktijken.

2.3 Europese subsidies

Binnen het Vlaamse culturele en creatieve veld zijn de mogelijkheden geboden door het ondersteunende Europese beleidsinstrumentarium nog weinig bekend en worden ze in Vlaanderen, met uitzondering van Creative Europe, nauwelijks benut. Om Vlaanderen het onbenut potentieel van de vele Europese programma's en steunmaatregelen te laten zien nam de Vlaamse overheid het initiatief om een online toolbox te ontwikkelen. Deze toolbox bundelt de voor de CCS meest relevante EU-instrumentarium in één overzicht, en dat specifiek vanuit het perspectief van CCS actoren.

De online toolbox met overzicht van de relevante Europese programma's en steunmaatregelen is te raadplegen via de website cultuur van de Vlaamse overheid: <https://cjsm.be/cultuur/formulieren/toolbox-eu-financiering>

2.4 Directe niet-monetaire overheidsondersteuning

In voorgaande paragrafen hebben we ons louter beperkt tot een bespreking van de monetaire subsidiemogelijkheden. We merken echter op dat de overheid (zowel de Vlaamse overheid als de lokale overheden

⁵⁷ Cayton, H. (2007), Report of the review of arts and health working group, London, Department of Health.



en federale overheid) ook nog op andere manieren dan monetair, culturele actoren in Vlaanderen direct ondersteunt in hun activiteiten.

De directe niet-monetaire ondersteuning die lokale overheden bieden, situeren zich in eerste instantie op het vlak van het (gratis) voorzien van (toegang tot) **gespecialiseerde infrastructuur** zoals werk- en presentatieruimten, logistiek en materieel. Op lokaal niveau kunnen zij ook actief verbindingen tussen de lokale cultuursector en onderwijs, toerisme, lokale economie, kennisinstellingen,... stimuleren.

Ook de Vlaamse overheid biedt naast de subsidies nog directe niet-monetaire ondersteuning aan de cultuursector aan. Zo kunnen binnen het beleidsdomein Cultuur culturele en creatieve actoren in Vlaanderen terecht bij diverse intermediaire organisaties voor (gratis) (artistieke of management) **opleiding, adviesverstrekking, coaching en business mentoring**. Denken we aan bijvoorbeeld Kunstenloket, Kunstensteunpunt, FARO of Socius. Ook via Agentschap Ondernemen worden rechtstreeks diverse vormen van begeleiding en coaching voorzien, specifiek gericht op het versterken van ondernemerschap en innovatie (bijvoorbeeld via de diensten van intermediaire organisaties zoals FlandersDC, de Sociale Innovatiefabriek of de innovatiecentra). Ook deze diensten staan open voor culturele actoren. We merken hierbij wel op dat de diensten van de vijf innovatiecentra enkel openstaan voor ondernemingen. Binnenkort start Agentschap Ondernemen met de ontwikkeling van een online platform dat specifiek culturele en creatieve actoren zal begeleiden in de uitwerking/verwezenlijking van hun ondernemersplannen (voorlopig bekend onder de werknaam 'Routeplanner').

Met **FINMIX** biedt Agentschap Ondernemen een forum om een ondernemingsplan voor te stellen aan een panel van financieringsexperten. Deze experts beoordelen het ondernemingsplan en adviseren over de meest aangewezen financieringsmix. In het panel zetelen vertegenwoordigers van de banken, overheids- en private risicokapitaalverschaffers, BAN Vlaanderen, de Innovatiecentra en de bedrijvenorganisaties Unizo en Voka.⁵⁸ FINMIX richt zich niet enkel op culturele en creatieve ondernemers, maar staat open voor alle sectoren. Een gelijkaardige (internationale) formule aan FINMIX die zich wel specifiek richt op ondernemers uit de creatieve industrie is Creative Business Cup (zie Box 7). Ook hier liggen de promotie van ondernemerschap en het vergemakkelijken van toegang tot financiering aan de basis van het concept.

Box 7 Buitenlandse inspiratie – Creative Business Cup

De **Creative Business Cup (CBC)** is een wereldwijd event rond ondernemerschap en innovatie dat ook een wedstrijdcomponent omvat. CBC stelt specifiek de volgende doelen voorop:

- Versterken van de zakelijke vaardigheden van ondernemers in de creatieve industrie;
- Het bevorderen van ondernemerschap binnen de creatieve industrie;
- Het promoten van winnaars en rolmodellen.

De CBC is als initiatief een uithangbord van het Deense 'Center for Culture and Experience Economy', een onafhankelijk, door de overheid gesubsidieerd agentschap dat in 2008 werd opgericht vanuit de beleidsdomeinen Economie en Cultuur. De CBC vond voor het eerst plaats in 2010, initieel als een nationale wedstrijd, en vanaf 2012 als de internationale competitie voor ondernemers uit de creatieve industrie. Zowel het potentieel binnen de creatieve industrie als de specifieke uitdagingen waarmee ondernemers uit de creatieve industrie geconfronteerd worden, gaven aanleiding tot de lancering van de CBC.

Elk deelnemend land organiseert een wedstrijd voor ondernemers uit de creatieve sector, waarvan de winnaar wordt afgevaardigd naar de internationale finale die jaarlijks plaatsvindt in Kopenhagen. In 2013 verzamelde de internationale CBC-finale 36 landen voor deelname aan de driedaagse finale, die werd bijgewoond door meer dan 450 internationale gasten. Elk deelnemend team ontving professionele feedback van de jury ter inspiratie voor de verdere ontwikkeling van hun business concept. Daarnaast kunnen deelnemers ook workshops en sessies van gastsprekers bijwonen. Ze hebben tijdens het event ook de gelegenheid om investeerders te ontmoeten en te netwerken met ondernemers en sleutelspelers uit het veld.

Kenmerken van CBC

- Elk jaar organiseren nationale partners wereldwijd CBC-competities. Voor starters is dit de toegangspoort om door te gaan naar de CBC-finale in Kopenhagen. De nationale partner voor België is ST'ART, het Waals investeringsfonds voor creatieve ondernemingen.

⁵⁸ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/finmix-voor-een-gezonde-en-optimale-bedrijfsfinanciering>



- De nationale winnaars nemen het elk jaar in november tegen elkaar op in de CBC-finale tijdens de 'Global Entrepreneurship Week'. Hoewel ook andere starters aan de finale kunnen deelnemen, kunnen zij niet strijden voor de titel 'beste creatieve ondernemer ter wereld'.
- De internationale jury kiest de winnaar op basis van de volgende criteria:
 - Creativiteit: creatieve competenties zijn cruciaal voor het succes van het business concept
 - Marktpotentieel: het business concept moet beschikken over een groot marktpotentieel
- Tijdens de internationale CBC-finale staan de volgende zaken op het programma:
 - Ontmoeten van andere creatieve ondernemers en met hen in concurrentie treden tijdens seminars, 'pitching' sessies en netwerkevents.
 - Verbeteren van het business concept en vaardigheden via seminars en interactie met de internationale jury en investeerders met een uitgesproken focus op opportuniteiten binnen de creatieve sector.
 - Strijden voor een aantal prijzen en de titel van de beste ondernemer in de creatieve sector ter wereld ('the world's best entrepreneur within the creative industries').

Wie kan erop beroep doen?

- De CBC is gericht op starters met een creatief ondernemingsidee dat zich situeert binnen de creatieve sector. Het idee dat aan bod komt in de CBC moet een sterk marktpotentieel hebben en ten minste één persoon per team moet een opleiding of achtergrond in de creatieve sector hebben.
- Ondernemers die de top 5 behaalden van de nationale competitie kunnen eveneens prijzen winnen en aansluiten op workshops. Mogelijk kunnen zij hun idee ook pitchen aan investeerders en hun netwerk uitbouwen met andere ondernemers en experts uit de sector.

Prijzen van de CBC-finale in 2014:

- Hoofdprijs: USD 20.000 + reis (incl. VIP-verblijf) naar het Global Entrepreneurship Congress (GEC) en een SoftLayer Catalyst StartUp Program
- Tweede plaats: USD 10.000
- Derde plaats: USD 5.000

Deelnemende finalisten die geen geldprijs wonnen, krijgen advies van de internationale jury, met wie ze ook netwerken. Bovendien kunnen ze hun onderneming versterken via seminars en workshops, die niet alleen ingaan op inhoudelijke aspecten, maar ook informatie verstrekken over bijvoorbeeld financiering. In dit opzicht is het rechtstreeks contact met potentiële investeerders ook erg belangrijk.

Van waar komt de financiering?

Bij de CBC zijn internationaal 23 partners betrokken, zowel private bedrijven als publieke overheden. Aan de CBC in Kopenhagen nemen tot 300 starters uit meer dan 55 landen deel, waarvan er verschillende op zoek zijn naar investeerders. Voor die investeerders zijn de 'Investor Pitch' sessies erg belangrijk:

- Tijdens de sessie wordt een topselectie van alle startende teams voorgesteld.
- Het geeft de investeerders de mogelijkheid om te investeren in (en samen te werken met) de interessantste creatieve starters (op wereldniveau).
- De screening voor de Investor Pitch gebeurt door 30 hooggekwalificeerde juryleden en de CBC Board of Investors, private investor en voormalig voorzitter van de European Venture Capital Association. De CBC-website vermeldt 13 geselecteerde investeerders.

Daarnaast organiseren Business Angel Copenhagen en CBC in november ook samen de 14de Europese Business Angel Network (EBAN) Winter University, een event waar starters met creatieve ondernemingsideeën gedurende drie dagen in contact kunnen komen met meer dan 300 vertegenwoordigers van de 'early stage financing industry' en ondernemers van over de hele wereld. Er nemen onder meer business angels, family investors, VC funds, business accelerators, seed funds and venture philanthropists aan deel, om op de hoogte te blijven van trends en ervaringen uit te wisselen.

Tijdens de Winter University ontvangen investeerders fact sheets over starters die interessant zijn als investering in de creatieve sector. Zij werden zorgvuldig geselecteerd uit 3.000 kandidaten uit meer dan 60 deelnemende landen. De investeerders kunnen afspreken met de starters die hen het meest aanspreken en kunnen aansluiten bij de 'Investor Pitch' sessies.

Waarde van het instrument in de financiering van cultuuractoren?

Het financiële aspect van dit instrument is miniem aangezien er veel deelnemers zijn en enkel de top-5 prijzen(geld) wint. Belangrijker is echter de hulp die geboden wordt voor het verbeteren/aanscherpen van het



business concept en vaardigheden via seminars en interactie met de internationale jury en investeerders met een uitgesproken focus op opportuniteiten binnen de creatieve sector. Tevens worden deelnemers in contact gebracht met andere creatieve ondernemers.

In België staat ST'Art sinds 2013 in voor de organisatie van de CBC. Hun missie als nationale host is de selectie van de Belgische kandidaten voor de Internationale Competitie van de CBC en de kandidaten voorbereiden voor pitches (voor een panel van investeerders en business angels). De oproepen worden gelanceerd vanuit St'Art en hun partner organisaties specifiek naar de contacten in hun portfolio, dit in plaats van de oproep volledig open te lanceren. De oproep wordt gelanceerd in april en in juni wordt er een jury, samengesteld uit de partners, georganiseerd. De criteria zijn gelijk aan die van CBC: creativiteit en marktpotentieel. Een kort overzicht wordt gegeven in onderstaande tabel:

Jaar	Partner	Aantal aanvragen	Belgische winnaar
2013	1 partner: Boost Up Creative Industries		Epic Stories
2014	5 partners: Boost Up, Nest Up (incubator), SRIB (investeringsfonds in Brussel), Réseau Entrepreneurs Bruxelles, MyMicroInvest	5	Hstry
2015	11 partners: zie 2014 + verschillende bedrijfs en innovatie centra in Wallonië en Brussel	12	TOONYOU

In 2013 won Epic Stories de Copenhagen School of Entrepreneurship – Proof of Concept Program Award in CBC 2013. Er werd aangegeven dat de CBC een grote boost gegeven heeft aan de business ontwikkeling. Er was impact op 3 levels:

- Financieel: De deelname aan CBC opende deuren en hielp om discussies aan te gaan met potentiële financiële partners.
- Marketing: de pitch competitie hielp om de commerciële aanpak te fine-tunen en te versterken.
- Productontwikkeling: De CBC hielp hen om het project op een veel grotere schaal te beschouwen en het had een invloed op de roadmap en de features die gepland waren om toe te voegen in 2014.

Hstry won in 2014 geen prijs. Maar op basis van de commentaren van de experts, jury en andere kandidaten herwerkten ze wel hun business plan. Hun deelname heeft ook een positief effect gehad op hun internationale reputatie.

Bronnen

- <http://www.creativebusinesscup.com/>
- <http://www.kco.dk/en/creative-business-cup-en>
- <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/finmix-voor-een-gezonde-en-optimale-bedrijfsfinanciering>
- Interview Virginie Cirvais

Naast de ondersteuning in de vorm van training en coaching waarop culturele actoren zich (kosteloos of aan een lager tarief dan de effectieve kostprijs) kunnen beroepen via intermediaire organisaties, zijn er ook nog andere vormen van directe niet-monetaire overheidssteuning (zowel op Vlaams als federaal niveau). De subsidieleidraad voor culturele en creatieve sectoren van de subsidiedatabank⁵⁹ van Agentschap Ondernemen biedt een interessant overzicht van voorbeelden van niet-monetaire steunmaatregelen voor de sector, zoals (niet exhaustief):

⁵⁹

http://www.agentschapondernemen.be/sites/default/files/pdf/subsidieleidraad_voor_uw_sectorsubsidieleidraad_culturele_en_creative_sectoren_13.pdf



- ▶ **Individuele beroepsopleiding in de onderneming (IBO)**⁶⁰: Deze maatregel houdt in dat ondernemingen maar ook vzw's en zelfstandige natuurlijke personen (eenmanszaak) die geen geschikte arbeidskrachten vinden, via de bemiddeling van de VDAB tegen gunstige voorwaarden een werkzoekende zelf opleiden binnen hun organisatie. De organisatie betaalt tijdens de IBO (van 1-6 maand) geen loon of RSZ, maar enkel een vergoeding aan de VDAB.
- ▶ **Belastingvrijstelling voor bijkomend personeel in kleine ondernemingen**⁶¹: Kleine ondernemingen kunnen onder bepaalde voorwaarden een belastingvrijstelling genieten per in België tewerkgesteld personeelslid. Deze federale maatregel is van toepassing voor alle bedrijven en vrije beroepers die minder dan 11 werknemers tewerkstelden op het einde van hun eerste exploitatiejaar. Vzw's zijn echter uitgesloten van deze maatregel, zelfstandige natuurlijke personen (eenmanszaak) kunnen wel gebruik maken van deze maatregel.
- ▶ **Vrijstelling doorstorting van bedrijfsvoorheffing voor startende ondernemingen**: Een KMO-vennootschap moet 10% van de bedrijfsvoorheffing die ze inhoudt op bezoldigingen die ze vanaf 01/08/2015 toekent aan haar werknemers, niet langer doorstorten aan de schatkist (federale maatregel). Voor micro-vennootschappen wordt dit percentage verhoogd tot 20%. Dit geldt enkel voor werkgevers die ten hoogste 48 maanden zijn ingeschreven bij de Kruispunt Bank van Ondernemingen. Vzw's komen niet in aanmerking voor deze vrijstellingsmaatregel, aangezien zij niet onderworpen zijn aan de vennootschapsbelasting. Zelfstandige natuurlijke personen (eenmanszaak) kunnen wel gebruik maken van deze maatregel.
- ▶ **Investeringsaftrek**: Een onderneming, die bij oprichting of uitbreiding van de onderneming een investering doet, kan onder bepaalde voorwaarden een investeringsaftrek verkrijgen⁶². Dit is een fiscaal voordeel waarbij de onderneming een bepaald percentage van de investeringen kan aftrekken van de belastbare winst. De investeringsaftrek staat open voor zelfstandige natuurlijke personen (eenmanszaken), kmo's en grote ondernemingen 'die winsten ontvangen uit een industriële, commerciële of landbouwactiviteit'. Vzw's zijn uitgesloten.

Overheidssubsidiëring als bron van (én stimulators voor andersoortige) aanvullende financiering voor cultuur in Vlaanderen? Samenvattende reflecties

- ✘ Subsidiëring voor de culturele sector in Vlaanderen wordt bijna uitsluitend gedragen vanuit het cultuurbeleid en volgt een sterke deficit financieringslogica. Succesvol cultureel ondernemerschap, inclusief het aantrekken van aanvullende financiering, wordt geremd door een vrees bij culturele actoren voor penaliseren in de vorm van verlaagde cultuursubsidies.
- ✘ Er wordt in Vlaanderen op heden (nog) niet geëxperimenteerd met meer gemengde vormen van financiering in cultuur, die eerder gestoeld zijn op 'risk sharing' dan op een volledige financiering van het risico door de overheid via deficit financiering.
- ✘ Er bestaan zeer weinig linken naar culturele actoren in het beleidsinstrumentarium van andere beleidsdomeinen (met uitzondering van toerisme), hoewel de waardevolle bijdrage van culturele en creatieve actoren in beleidsdomeinen zoals bijvoorbeeld gezondheid, mobiliteit en ruimtelijke ordening (internationaal) is aangetoond.
- ✘ Een specifiek subsidie-instrument voor het ondersteunen van O&O en innovatie-activiteiten bij (not-for-profit) culturele actoren (naast de artistieke innovatie die ondersteund wordt via de cultuursubsidies) ontbreekt.
- ✘ Er bestaan heel wat ondersteunende organisaties waar culturele en creatieve actoren terecht kunnen voor advies rond ondernemerschap, strategisch en financieel management. Maar geenkele van deze organisaties dekt of de hele doelgroep van deze studie af of alle verschillende financieringsvormen. De kennis en ondersteuning is zeer versnipperd.

⁶⁰ www.vdab.be/werkgevers/ibo

⁶¹ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/belastingvrijstelling-voor-bijkomend-personeel-kleine-ondernemingen>

⁶² In de regel moet het gaan om een investering voor de aankoop of totstandkoming van materiële vaste activa of om investeringen in nieuwe immateriële vaste activa



- ✦ Binnen FlandersDC en de Sociale Innovatiefabriek (hoewel deze laatste geen specifieke focus heeft op culturele/creatieve actoren) – twee door de overheid gefinancierde intermediaire organisaties – wordt actief ingezet op het leggen van verbindingen tussen verschillende sectoren. Maar met het afschaffen van het CICI-instrument bestaat er geen directe overheidssubsidiëring meer voor cross-sectorale samenwerking en innovatie tussen culturele/creatieve actoren en actoren uit andere sectoren. Uit Deel 1 blijkt nochtans het belang van dergelijke samenwerkingen voor de cultuursector én voor de brede maatschappij.



3/ Filantropie en sponsoring

Filantropie en sponsoring zijn twee vormen van financiering die zich in de zogenaamde 'sociale sfeer' situeren – of voor sponsoring in de vermenging tussen de markt- en sociale sfeer (cfr Klamer, zie Deel 1, hoofdstuk 2/). De financiering komt niet zozeer van de overheid of financiële instellingen, maar wel van individuen en bedrijven - al dan niet via een intermediaire organisatie, zoals een publieke of private fondsbeheerder.

Uit de discussiegroepen en interviews bleek duidelijk dat deze vormen van financiering nog weinig gangbaar zijn in Vlaanderen voor de financiering van cultuur. Dit in tegenstelling tot Angelsaksische landen als de VS en VK, maar ook Nederland, waar het geven/financieel ondersteunen van cultuur door individuen en bedrijven meer ingeburgerd is. Maatschappelijke verschillen, maar ook het overheidskader dat filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring al dan niet stimuleert, verklaren mee deze verschillen.

In de volgende paragrafen bespreken we deze vormen van financiering, alsook enkele praktijken uit binnen- en buitenland die filantropie en sponsoring voor cultuur ondersteunen.

3.1 Filantropie

Er zijn verschillende mogelijkheden voor individuen en/of organisaties om te 'geven'. Individuen kunnen bij leven geven via een gift, schenking of mecenaat. Na overlijden kan individueel geven via een legaat geregeld worden⁶³. Organisaties kunnen geven via giften of het bedrijfsmecenaat. Deze laatste vorm van filantropie bespreken we in de volgende paragraaf in meer detail.

- ▶ Bij een **mecenaat** ontvangt de individuele kunstenaar of cultuurorganisatie geld van een mecenas - iemand die geld schenkt aan wetenschappers, universiteiten en/of kunstenaars om de activiteiten van de begunstigen te ondersteunen. Het gaat meestal om grotere bedragen en dus ook om een welgestelde schenker, die door het schenken in principe geen schade aan zijn eigen levenskwaliteit brengt. Men spreekt van een mecenaat als er geen eigen belangen mee worden gediend. Een mecenas is dus duidelijk verschillend van een sponsor, behalve misschien de erkenning die men bij het schenken zelf kan krijgen.⁶⁴ Mecenaatsinkomsten verschillen ook van inkomsten van klanten en van steun van een overheid (subsidies). Een mecenas betaalt de kunstenaar niet om er later een kunstwerk voor terug te krijgen, maar om hem of haar van levensonderhoud te voorzien of door de kosten van materiaal, een tentoonstelling of uitvoering te dragen.
- ▶ Bij **giften** wordt eveneens geld geschonken door een individu (bij leven) of organisatie. De gift onderscheidt zich van het mecenaat door het veelal (veel) lagere bedrag en het éénmalige karakter van het geven. In tegenstelling tot de schenking (zie verder), vereist een gift geen notariële akte waardoor schenkingsrechten en notariskosten worden vermeden.⁶⁵ Het geven via giften wordt (onder bepaalde voorwaarden) door de overheid gestimuleerd via de fiscale aftrekbaarheid (zie verder).

⁶³ Een nalatenschap of erfenis is het geheel van bezittingen én schulden dat een overleden persoon achterlaat. De manier waarop de nalatenschap verdeeld wordt, wordt bepaald bij wet. Speciale wensen kunnen vastgelegd worden in een testament. Het bepaald goed of de bepaalde som die in een testament nagelaten wordt aan een persoon of een organisatie wordt 'legaat' genoemd. Voor meer info zie www.testament.be.

⁶⁴ Het bedrijfsmecenaat bevindt zich weliswaar vaak op de grens van sponsoring en puur altruïstisch mecenaat. Hoewel de bedrijven geen onmiddellijke tegenprestatie vragen, verwacht men meestal toch een zekere naambekendheid en imagoverbetering. Zo zal een bedrijf zich graag als kunstminnend profileren en wordt het bijvoorbeeld vermeld bij het kunstwerk als schenker, of als: "dankzij de steun van". Zie ook volgende paragraaf.

⁶⁵ Om als gift in aanmerking te komen, moet je als "gever" definitief de goederen overdragen. Je moet ze fysiek aan de "begiftigde" overhandigen, ook wel "traditio" genoemd. Een handgift is enkel mogelijk voor "lichamelijke roerende goederen", zoals geld, kasbons, obligaties en aandelen aan toonder maar ook meubelen, kunstvoorwerpen, juwelen, auto's, ...Aandelen op naam zoals van een BVBA komen voor een handgift niet in aanmerking. Wanneer na een handgift de "gever" binnen de drie jaar komt te overlijden, telt deze handgift mee in de nalatenschap (in tegenstelling tot een schenking), m.a.w. dat hierop successierechten moeten worden betaald.



- ▶ Een **notariële schenking** betreft het geven van geld door een individu bij leven met notariële akte. Schenkingen gebeuren voornamelijk omwille van fiscale redenen. Bij een schenking moeten er wel schenkingsrechten betaald worden, maar bij een schenking van roerende goederen wordt er slechts één vlak tarief toegepast, ongeacht het bedrag, terwijl het tarief bij successierechten verhoogt volgens het bedrag. Een schenking bij leven kan om die reden financieel veel voordeliger zijn.⁶⁶
- ▶ Tot slot kan ook geschonken worden bij overlijden van een individu. Via een testament is het mogelijk om aan een persoon of een organisatie geld of andere eigendommen te schenken. Dat heet een **legaat**.⁶⁷ Een duo-legaat is een specifieke fiscale techniek waarmee een deel van het vermogen wordt geschonken aan een goed doel, welke 'in ruil' de successierechten moet betalen op het andere deel van het vermogen dat wordt nagelaten aan een familielid of een andere legataris.⁶⁸

We merken op dat feitelijke verenigingen (zonder rechtspersoonlijkheid) geen schenkingen of legaten in ontvangst kunnen nemen.

Fiscale aftrekbaarheid van giften⁶⁹

In België is het voor individuen mogelijk om een belastingvermindering te bekomen voor giften, wanneer de gift voldoet aan de volgende voorwaarden:

- de gift **moet minstens 40 euro bedragen**, per kalenderjaar en per vereniging;
- de gift moet gedaan zijn aan een erkende instelling;
- de instelling moet een kwijtschrift uitreiken voor de giften die zij ontvangt;
- de gift moet in geld gedaan zijn;
- **de giften in de vorm van kunstwerken geven ook recht op een belastingvermindering als:**
 - ze gedaan zijn aan Rijksmusea, Gemeenschappen en Gewesten, provincies, gemeenten en de openbare centra voor maatschappelijk welzijn op voorwaarde dat die openbare machten ze voor hun musea bestemmen
 - het gaat om kunstwerken waarvan de Minister van Financiën erkend heeft dat zij behoren tot het roerend cultureel erfgoed van het land of dat zij internationale faam genieten
 - de Minister van Financiën hun geldwaarde heeft vastgesteld

De belastingvermindering die de gever geniet bedraagt 45% van het werkelijk gestorte en op het attest vermelde bedrag. Het gecumuleerde bedrag van de giften die iemand schenkt⁷⁰ en waarvoor vermindering wordt verleend, mag nooit meer bedragen dan:

- ofwel 10% van het totale netto-inkomen
- ofwel 376.350 euro (aanslagjaar 2015, inkomsten 2014)

Volgende giften komen niet in aanmerking voor belastingvermindering:

- **Giften met tegenwaarde:** Het verlenen van een belastingvermindering voor de giften is ingegeven door het nationaal belang en geldt bijgevolg **alleen voor eigenlijke giften**, d.w.z. schenkingen die zijn afgestaan zonder tegenwaarde. Bijgevolg zijn uitgesloten: abonnementen op tijdschriften, lidgelden, collegegelden, schoolgelden, les-, examen- en andere gelijkaardige kosten, inkomkaarten voor concerten... Om in aanmerking te komen als gift die recht geeft op een belastingvermindering, moet het bedrag **geheel om niet** worden **overgemaakt** en mag aan de schenker geen enkel voordeel worden gegeven (behalve zaken van zeer geringe waarde zoals een zelfklever, een sobere informatiebrochure ...).
- **Giften die doorgestort worden** aan een andere instelling: een instelling die erkend is om attesten uit te reiken, mag **niet optreden als doorgeefluik** voor een andere instelling. Zij mag bijgevolg geen attesten uitreiken voor sommen die in feite bestemd zijn voor die andere instelling.
- **Collectieve giften:** er mogen geen kwijtschriften worden uitgereikt voor stortingen die de opbrengst vertegenwoordigen van collectieve geldinzamelingen en dus niet werkelijk voortkomen van een individuele schenker.

⁶⁶ http://www.seniorennet.be/Pages/Geld_werk/Dossier_successie/1_schenkingen_handgiften_verdeel_vermogen_terwijl_leeft.php

⁶⁷ <http://erfgoeddoel.be/#4>

⁶⁸ Er zijn verschillen naargelang het begunstigde goede doel en het fiscale domicilie van degene die een testament. Zie Gids testament – Goed geregeld, goed gegeven <http://www.goedgeven.be/>

⁶⁹ <http://financien.belgium.be/nl/particulieren/belastingvoordelen/giften/>

⁷⁰ U moet altijd het totaal van de giften die aan de voorwaarden voldoen in uw aangifte vermelden. De administratie zal, waar nodig, zelf de wettelijke beperkingen toepassen.



Alleen giften aan erkende instellingen kunnen recht geven op een belastingvermindering.

Welke verenigingen of instellingen mogen giften ontvangen die recht geven op een belastingvermindering?

Er zijn 3 categorieën:

- (1) instellingen die uitdrukkelijk opgenomen zijn in de wet;
- (2) instellingen of verenigingen die erkend zijn door de minister van Financiën of bij koninklijk besluit, en dit na een erkenningsaanvraag door de instelling of vereniging die erkend wil worden;

Overeenkomstig het Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992 (artikel 14533, § 1, eerste lid, 1° tot en met 4°), kunnen ook culturele instellingen een erkenningsaanvraag indienen⁷¹.

- (3) instellingen of verenigingen, uit een andere lidstaat van de Europese Economische Ruimte die gelijkwaardig is aan een erkende Belgische vereniging of instelling en die in die andere lidstaat op vergelijkbare wijze is erkend, dit wil zeggen volgens dezelfde voorwaarden waaronder de in België gevestigde verenigingen en instellingen worden erkend.

Voor Culturele instellingen gelden de volgende specifieke voorwaarden om in aanmerking te kunnen komen voor erkenning:

- hun werkzaamheden moeten zich rechtstreeks richten op het vlak van de verspreiding van cultuur, met name op het gebied van:
 - bescherming en luister van de taal
 - aanmoediging van de vorming van onderzoekers
 - schone kunsten met inbegrip van toneel en film
 - cultureel patrimonium, musea en andere wetenschappelijk-culturele instellingen
 - bibliotheken, discotheken en soortgelijke instellingen
 - radio-omroep en televisie
 - jeugdbeleid
 - permanente opvoeding en culturele animatie
 - lichamelijke opvoeding, sport en openluchtlevens
 - vrijetijdsbesteding en toerisme
- wegens hun werkzaamheden moeten ze door de staat of door één van de gemeenschappen worden gesubsidieerd (met uitsluiting van de gewesten, de provincies, de gemeenten ...)
- met hun invloedsgebied moeten ze één van de gemeenschappen of het gehele land bestrijken. De instellingen die slechts op lokaal vlak werkzaam zijn worden uitgesloten.

Om erkenning te krijgen, moet een schriftelijke aanvraag ingediend worden bij de Minister van Financiën. Bij goedkeuring, wordt de erkenning voor een maximumperiode van ten hoogste 6 opeenvolgende kalenderjaren toegestaan. Na deze periode moet een hernieuwing aangevraagd worden.

Geven kan ofwel rechtstreeks aan een individuele kunstenaar of culturele organisatie gebeuren, ofwel via een fonds. Een fonds heeft een specifieke naam en doelstelling, heeft geen rechtspersoonlijkheid en wordt beheerd door een beheerscomité.

In België is de grootste en meest gekende organisatie die fondsen beheert de Koning Boudewijnstichting (KBS). De KBS beheert ongeveer 400 fondsen⁷² en investeert via verschillende werkmethode in projecten en individuen, die 'de maatschappij ten goede veranderen'. In 2013 steunde de KBS zo 2.000 organisaties en individuen, voor een

⁷¹ Andere categorieën zijn instellingen voor wetenschappelijk onderzoek; instellingen die de oorlogsslachtoffers, de mindervaliden, de bejaarden, de beschermde minderjarigen of de behoeftigen bijstaan; instellingen voor hulpverlening aan slachtoffers van rampen die de toepassing rechtvaardigen van de wet van 12 juli 1976 betreffende het herstel van zekere schade veroorzaakt aan private goederen door natuurrampen; instellingen die zich bezighouden met het natuurbehoud of de bescherming van het leefmilieu; instellingen die het behoud of de zorg van monumenten en landschappen ten doel hebben; vzw's waarvan het doel erin bestaat dierenasielen te beheren; instellingen die duurzame ontwikkeling ten doel hebben; instellingen voor hulpverlening aan ontwikkelingslanden; instellingen die hulp verlenen aan slachtoffers van zeer grote industriële ongevallen.

⁷² Waarvan 33 fondsen met (onder andere) een focus op roerend erfgoed en 12 fondsen met (onder andere) een focus op muziek en podiumkunsten.



totaalbedrag van EUR 28 miljoen. Een belangrijke eigenschap van de KBS is het feit dat ze van FOD Financiën de toelating heeft om fiscale attesten af te leveren voor giften die zij ontvangt. Niet elke non-profitorganisatie heeft namelijk de toelating om een fiscaal attest af te leveren voor giften (zie box over de fiscale aftrekbaarheid van giften). Toch is deze fiscale stimulus belangrijk voor organisaties of verenigingen die giften willen ontvangen. Via de Koning Boudewijnstichting kunnen organisaties/verenigingen die geen eigen toelating hebben om zelf fiscale attesten af te leveren, mits een goedkeuring, een projectrekening of schenkerskring opstarten bij KBS en aldus giften ontvangen waarvoor de schenkers toch een fiscaal attest ontvangen (voor giften vanaf EUR 40):

- **Projectrekeningen**⁷³: vzw's, feitelijke verenigingen, lokale overheden... kunnen op een projectrekening geld inzamelen om een **eenmalig project** te financieren. Het moet gaan om een bijzonder en specifiek project in dienst van de samenleving, dat beperkt is in de tijd en een duidelijk realiseerbaar budget heeft. Bovendien moet dit project buiten de gewone activiteiten van de organisatie of vereniging vallen. Structurele steun of tegemoetkomingen in de reguliere werkingskosten komen niet in aanmerking.
- **Schenkerskring**: Bij een schenkerskring zamelt een groep schenkers geld in en beslist deze groep gezamenlijk welke projecten van organisaties (in dienst van het algemeen belang) ze willen ondersteunen. Het kan gaan om een netwerk, een serviceclub, een alumnivereniging of elke andere groep schenkers. Een schenkerskring bestaat voor een periode van 1 jaar en kan verlengd worden voor opeenvolgende periodes van twee jaar.

Het innen van giften via de projectrekening of schenkerskring bij de KBS, geeft naast het fiscaal attest ook een verhoogde geloofwaardigheid aan het project ⁷⁴.

Naast projectrekeningen heeft de KBS nog een aantal andere instrumenten om filantropie te stimuleren:

- **Fonds op naam**⁷⁵: Een individueel schenkersfonds dat perspectieven biedt voor mecenaat op lange termijn. De stichter van zo'n fonds legt zelf zijn doelstellingen vast en beslist in alle vrijheid over het beheer ervan. Het fonds zelf wordt gefinancierd door giften, legaten of andere inkomsten. De specifieke steunaanvraag gebeurt vaak via projectoproepen. Zowel vzw's als natuurlijke personen kunnen begunstigde van zo'n fonds zijn.
- **Fonds vrienden van**⁷⁶: (Samen met anderen) kunt u een fonds 'vrienden van' oprichten om een bepaalde organisatie uitgebreide, duurzame steun te verlenen. Het gaat om sympathisanten van een organisatie, die echter niet als medewerker aan deze organisatie verbonden zijn. **Dit fonds kan als enige instrument gebruikt worden voor structurele steun of tegemoetkoming in de werkingskosten** van de organisatie.
- **Bedrijfsfondsen**⁷⁷: Een bedrijf kan haar filantropische activiteiten structureren in een bedrijfsfonds en het beheer ervan aan de Koning Boudewijnstichting delegeren. Bedrijven met een lange traditie inzake vrijgevigheid kunnen kiezen voor een 'charity account'. Ze storten hun giften door aan projecten van verenigingen die geen fiscale aftrekbaarheid genieten.
- **Filantropische actie**: Dit is een zeer flexibele en snelle formule voor schenkers met een zeer precies omschreven doel of een zeer specifieke begunstigde voor ogen, die zich hiervoor één of meerdere jaren willen inzetten. Een Fonds, met een eigen bestuurscomité, is in dat geval te uitgebreid. Met de filantropische actie wordt het (administratieve) beheer tot een minimum beperkt. Het Centrum voor Filantropie staat in voor het beheer.

In juni 2015 voegde de KBS nog twee nieuwe instrumenten toe aan haar dienstverlening die heel specifiek gericht zijn op filantropie in (delen van) de cultuursector: de culturele mecenaatsrekening (voor podiumkunsten) en de culturele mecenaatsrekening – musea. In onderstaande box worden beide nieuwe instrumenten meer in detail besproken.

Box 8 Binnenlandse inspiratie – Cultuurmecenaatsrekeningen van de Koning Boudewijn Stichting

Tot voor kort had de Koning Boudewijnstichting geen instrument waarop culturele instellingen een beroep konden doen voor de financiering van hun gewone activiteiten. Sinds juni 2015 is hier alvast voor musea en

⁷³ <http://www.kbs-frb.be/nl/Centre-for-Philanthropy/Our-philanthropy-vehicles/Philanthropy-close-to-home>

⁷⁴ <http://www.fov.be/spip.php?article618>

⁷⁵ <http://www.kbs-frb.be/nl/Centre-for-Philanthropy/Our-philanthropy-vehicles/Individual-Philanthropy>

⁷⁶ <http://www.kbs-frb.be/nl/Centre-for-Philanthropy/Our-philanthropy-vehicles/Philanthropy-close-to-home>

⁷⁷ <http://www.kbs-frb.be/nl/Centre-for-Philanthropy/Our-philanthropy-vehicles/Corporate-philanthropy>



actoren in de podiumkunsten - twee groepen waar de KBS de grootste vraag naar dergelijk instrument ondervond - verandering in gekomen. Op 23/06/2015 lanceerde de KBS twee nieuwe instrumenten: de culturele mecenaatsrekening voor respectievelijk podiumkunsten en musea.

- **De culturele mecenaatsrekening (voor podiumkunsten)** kan gebruikt worden als een vereniging of organisatie een project heeft dat gaat over een creatief en innovatief proces, bijzonder en specifiek, gelinkt aan de podiumkunsten, ten dienste van de samenleving.
- **De culturele mecenaatsrekening – musea** kan gebruikt worden als een vereniging of organisatie een openbare erfgoedcollectie in België beheert, en een project heeft dat de herwaardering van deze collectie beoogt en dat toegankelijk is voor het grote publiek.

Kenmerken

- Een culturele mecenaatsrekening helpt een organisatie of vereniging om geld in te zamelen voor de realisatie van een cultureel project dat beperkt is in tijd, een duidelijk realiseerbaar budget heeft en nood heeft aan financiële middelen om ofwel een creatief en innovatief proces te realiseren (culturele mecenaatsrekening voor podiumkunsten) ofwel het herwaarderen van een openbare erfgoedcollectie te financieren (culturele mecenaatsrekening voormusea).
- Het betreft initiatieven op projectniveau die binnen een duidelijke tijdspanne en budget gerealiseerd moet worden. Het mag dus niet om reguliere werkingskosten of structurele steun gaan.
- De culturele mecenaatsrekening draagt de naam van de begunstigde organisatie of van het doel dat ze nastreeft. Dat maakt het voor schenkers duidelijk waar hun geld naartoe gaat.
- Om een culturele mecenaatsrekening bij de Koning Boudewijnstichting te openen, is de goedkeuring van het Comité der Lokale Filantropie nodig.
- Zodra het nodige budget voor het project bij elkaar is gebracht of zodra de looptijd is verstreken, wordt de culturele mecenaatsrekening gesloten.
- Een culturele mecenaatsrekening kan maximaal 1,5 jaar actief blijven. De looptijd kan eventueel vernieuwd worden na aanvraag en goedkeuring door het Comité der Lokale Filantropie.
- De culturele mecenaatsrekeningen worden beheerd door de Koning Boudewijnstichting. Schenkers ontvangen een fiscaal attest voor giften vanaf 40 euro.
- De Stichting is gemachtigd om, voor projecten met een totaalbudget beneden 10.000 euro, een bedrag gelijk aan 100 euro van de eerste giften te gebruiken voor de financiering van haar eigen doeleinden. Voor cultureel mecenaatsrekeningen die giften inzamelen voor de realisatie van een project met een totaalbudget van meer dan 10.000 euro bedraagt de afname 500 euro. Het budget waarover sprake betreft het totaalbudget van het project en niet het bedrag dat verwacht wordt via de cultureel mecenaatsrekening.

Wie kan erop beroep doen?

Beide culturele mecenaatsrekeningen zijn toegankelijk voor verenigingen zonder winstoogmerk (vzw) of feitelijke verenigingen met maatschappelijke zetel in België, uit volgende doelgroepen:

- De doelgroep voor de culturele mecenaatsrekening podiumkunsten zijn actoren uit de (kerncreatieve schakels van de) podiumkunsten die rechtstreeks bijdragen tot de creatie van het product of presentatie, zoals dansers, acteurs, performers, regisseurs, choreografen, gezelschappen...
- De doelgroep voor de culturele mecenaatsrekening musea zijn *"erkende musea, verenigingen zonder winstoogmerk (vzw), of gelijk welke andere organisaties die een openbaar erfgoedcollectie beheren met maatschappelijke zetel in België."*

Verder moet de initiatiefnemer aan de volgende voorwaarden voldoen:

- Hij/zij moet omringd zijn door sterke en geloofwaardige partners in het artistieke domein van de podiumkunsten/erfgoed.
- Hij/zij beschikt niet zelf over de mogelijkheid om een fiscaal attest te verlenen.
- Hij/zij moet bewijzen dat hij/zij gemotiveerd is en over de nodige ervaring en deskundigheid beschikt.
- Hij/zij moet in staat zijn om de fondsenwerving voor het specifieke project te organiseren (secretariaat, adressenlijst, actieplan ...).
- Het mag niet gaan om een actie-, drukings- of lobbygroep.

Wie kan geven via de cultuurmecenaatsrekeningen?

Iedereen die aan filantropie wil doen, kan geven via de cultuurmecenaatsrekeningen.



Waarde van deze instrumenten in de financiering van cultuuractoren?

Beide nieuwe instrumenten zijn pas eind juni door de KBS gelanceerd. Momenteel staat de oproep voor eerste aanvragen open:

- eerste deadline voor indiening van dossiers: 22/10/2015
- bekendmaking selectie: 19/11/2015

Omwille van de recente invoering, kunnen op heden nog geen uitspraken gedaan worden over het succes van deze nieuwe instrumenten, noch over de soorten projecten die effectief gefinancierd zullen worden hiermee.

Een belangrijke bemerking is dat beide nieuwe instrumenten het nog altijd niet mogelijk maken voor culturele organisaties om structurele steun of tegemoetkomingen in de reguliere werkingskosten te financieren.

Bronnen

- Website Koning Boudewijn stichting: <http://www.kbs-frb.be/nl/>
 - <http://www.kbs-frb.be/nl/Activities/Calls/2015/317305>
 - <http://www.kbs-frb.be/nl/Activities/Calls/2015/317328>
- Interview Anne De Breuck, verantwoordelijke Algemeen beheer en aankopen Erfgoedfonds van het KBS (03/07/2015)

België kent de fiscale aftrekbaarheid voor giften (zie blauwe box hierboven). Maar ook in het buitenland zijn er diverse overheidsinitiatieven die "geven" stimuleren. Zo werd in Nederland in 2012 de Geefwet ingevoerd. Deze wet bevat een aantal fiscale maatregelen (extra belastingvoordelen) om giften aan non-profitorganisaties te stimuleren. Deze fiscale voordelen worden in de Geefwet nog extra versterkt wanneer het gaat om giften aan non-profit culturele organisaties. De Geefwet in Nederland wordt meer in detail besproken in Box 9.

Het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap is in 2012 ook een publiekscampagne "Daar geef je om"⁷⁸ gestart met als doel Nederlanders bewust te maken van de mogelijkheid om fiscaal aantrekkelijk te schenken aan de cultuursector.⁷⁹ Het promotiemateriaal uit de campagne werd ook ter beschikking gesteld aan de culturele instellingen zodat deze donateurs kunnen informeren over de verhoogde aftrekbaarheid van culturele giften.

Box 9 Buitenlandse inspiratie – Geefwet in Nederland

De **Geefwet**, die sinds 1 januari 2012 van kracht is, omvat een bundeling van fiscale maatregelen (extra belastingvoordelen) voor giften aan non-profitorganisaties die het schenken aan goede doelen aantrekkelijker moet maken en stimuleren:

- Voor goede doelenorganisaties betekent de Geefwet dat het makkelijker is om giften en schenkingen te ontvangen.
- Voor donateurs, zowel ondernemers als particulieren, houdt de komst van de Geefwet in dat het voortaan makkelijker is een financiële bijdrage te geven én daarmee te profiteren van fiscaal voordeel.
- Daarnaast biedt de Geefwet ook fiscale mogelijkheden voor vrijwilligers.

Met de Geefwet wil de Nederlandse overheid gesubsidieerde instellingen minder afhankelijk laten zijn van gemeenschapsgeld. Ook wil de overheid met de Geefwet ondernemers meer betrekken bij non-profitorganisaties, en in het bijzonder culturele instellingen.

Geven aan een ANBI

De Geefwet is bedoeld voor non-profitorganisaties die van de Nederlandse belastingdienst de status 'Algemeen Nut Beogende Instelling' (ANBI) hebben gekregen. Deze organisaties zijn voor het grootste deel van hun inkomsten afhankelijk van subsidies en giften van donateurs. Het is de bedoeling dat de fiscale maatregelen uit

⁷⁸ <http://www.daargeefjeom.nl/>

⁷⁹ René Bekkers en Saskia Franssen. De Geefwet en donaties aan cultuur in Nederland. In Boekman Trends in Kunst en Cultuur, Nummer 103, Zomer 2015, 27^{ste} jaargang.



de Geefwet meer privaat geld laten vloeien naar de non-profitorganisaties, zodat deze in de toekomst minder afhankelijk zijn van de overheid. Een instelling kan alleen een ANBI zijn, als ze zich voor minstens 90% inzet voor het algemeen nut. Om aangewezen te worden als ANBI moet een instelling aan een aantal voorwaarden voldoen. Zie de website van de Nederlandse belastingdienst voor meer info over de criteria die daarvoor gehanteerd worden⁸⁰.

Donateurs van een ANBI mogen hun giften aftrekken van de inkomsten- of vennootschapsbelasting. Om in aanmerking te komen voor de aftrek van periodieke giften, moeten de donateur en de ANBI de gift vastleggen in een overeenkomst. Bovendien geldt er een minimumbedrag (drempel) voor aftrekbare giften. De drempel voor giftenaftrek bedraagt 1% van het drempelinkomen met een minimum van €60. Wat boven dit drempelbedrag is geschonken aan goede doelen, mag als aftrekpost worden opgevoerd. Er geldt ook een maximum voor de belastingaftrek. Het totaal aan giften mag niet hoger zijn dan 10% van het 'drempelinkomen'. Meer informatie over het drempelinkomen is te vinden op de website van de Nederlandse Belastingdienst. http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/privere/relatie_familie_en_gezondheid/schenken/giften_aan_goede_doelen/voorwaarden_gewone giften/drempel_en_maximum_gewone giften

Geven aan een Culturele ANBI⁸¹

Vanaf 2012 kunnen ANBI's die een culturele instelling zijn, de status 'culturele ANBI krijgen'.⁸² Om als culturele ANBI aangemerkt te worden moet de instelling voor minstens 90% actief zijn op cultureel gebied. Culturele instellingen zijn instellingen die actief zijn in beeldende kunst, bouwkunst, erfgoed (musea, archieven, archeologie, monumentenzorg), dans, film, letteren, (pop)muziek, (muziek)theater of vormgeving. Hieronder vallen bijvoorbeeld theatergroepen, schouwburgen, bibliotheken, filmhuizen, (pop)podia, letteren-, pop- en filmfestivals, architectuurcentra.

Voor donateurs aan dergelijke culturele ANBI's voorziet de Geefwet een extra giftenaftrek (multiplier):

- Particulieren mogen in de aangifte inkomstenbelasting 1,25 keer het bedrag van de gift aftrekken (met een maximum van EUR 1.250).
- Ondernemingen die onder de vennootschapsbelasting vallen, mogen 1,5 keer het bedrag van de gift aftrekken in de aangifte vennootschapsbelasting.

De overheid wil hiermee specifiek giften aan cultuur stimuleren voor een periode van vijf jaar. De regeling geldt tot en met 2017.

Wie kan geven?

De Geefwet maakt het zowel voor ondernemers als particulieren fiscaal aantrekkelijker om een financiële bijdrage te geven.

Waarde van dit instrument in de financiering van cultuuractoren?

Er was een ex-post onderzoek naar de doeltreffendheid en doelmatigheid van beleid m.b.t. Geven in Nederland/evaluatie van de Geefwet voorzien in 2014, maar deze is uitgesteld naar 2016⁸³. Er kan dus nog geen uitspraak gedaan worden over het succes van deze wijziging in de Geefwet in Nederland.

Bronnen

- <http://www.goededoelen.nl/geefwet>

⁸⁰http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/bijzondere_regelingen/goede_doelen/algemeen_nut_beogende_instellingen/aan_welke_voorwaarden_moet_een_anbi_voldoen/aan_welke_voorwaarden_moet_een_anbi_voldoen.

⁸¹http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/bijzondere_regelingen/goede_doelen/algemeen_nut_beogende_instellingen/culturele_anbi/

⁸²http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/bijzondere_regelingen/goede_doelen/algemeen_nut_beogende_instellingen/wat_is_een_anbi

⁸³ <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2015/06/01/fiscale-moties-en-toezeggingen-voorjaar-2015-ek.html>



- http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/bijzondere_regeling_en/goede_doelen/algemeen_nut_beogende_instellingen/wat_is_een_anbi
- <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stb-2011-641.html>
- Informatieblad Ministerie van Financiën, November 2011
<http://www.singerlaren.nl/documents/10736/11710/informatieblad-geefwet-nov-2011-1-.pdf/3d6062f8-83ed-4c02-bddc-7aa705e4b1ff>
- <https://fci14.wordpress.com/>

Tot nog toe beperkten we ons tot een bespreking van (het stimulerend kader voor) filantropie d.m.v. het geven van geld. Maar specifiek bij nalatenschappen, beschikt Vlaanderen sinds januari 2015 ook over een fiscaal instrument welke schenkingen van waardevolle kunstwerken aan de Vlaamse Regering stimuleert (en dus indirect schenking aan Vlaamse musea). Deze maatregel houdt in dat erfgenamen successierechten kunnen betalen via schenking van kunstwerken (zie box hieronder). De maatregel bestaat op federaal niveau al sinds 2003 en valt met de uitvoering van de zesde staatshervorming sinds 1 januari 2015 onder Vlaamse bevoegdheid.

Sinds haar ontstaan in 2003 is de maatregel echter nauwelijks gebruikt. Tot nog toe werd slechts tweemaal een aanvraag gedaan om gebruik te maken van deze maatregel voor de betaling van successierechten, waarvan slechts eenmaal de schenking effectief werd aanvaard door de overheid (namelijk voor de collectie precolumbiaanse kunst Janssen-Arts naar aanleiding van de nalatenschap van dokter Paul Janssen, die in langdurige bewaring werd gegeven aan het MAS in Antwerpen).

Betaling van successierechten via schenking van kunstwerken

Sinds 2003 kan men in België successierechten geheel of gedeeltelijk voldoen door schenking van kunstwerken, dit weliswaar pas na een positief advies van een bijzondere commissie die de aanvraag tot schenking beoordeelt op volgende elementen:

- ▶ Behoren de ter betaling aangeboden kunstwerken tot het roerend cultureel erfgoed van het Vlaamse Gewest of zijn de kunstwerken internationaal befaamd?
- ▶ Is de schattingsaanvraag ontvankelijk?
- ▶ Wat is de geldwaarde van de aangeboden kunstwerken?

Het advies is bindend voor de overheid. Bij positief advies wordt door de bijzondere commissie ook een gemotiveerd advies geformuleerd over de meest geschikte bestemming van de aangeboden kunstwerken en eventueel een lijst van de musea of instellingen die belangstelling tonen om de kunstwerken voor opname in de eigen collecties in bruikleen te krijgen. Het is vervolgens aan de minister van Financiën om op basis van dat advies te beslissen waar de kunstwerken worden ondergebracht.

Dit instrument kan in belangrijke mate bijdragen tot het behoud van belangrijk erfgoed voor Vlaanderen en het ontsluiten van private collecties. Het kan zo ook bijdragen tot de verrijking van de museale collecties met sleutelwerken voor deze collecties.

In het Verenigd Koninkrijk bestaat een gelijkaardig systeem om successierechten volledig of gedeeltelijk met kunst te betalen al sinds 1910: 'Acceptance in Lieu'. Bij het verkopen van kunst aan de staat (kunst die van uitzonderlijk cultureel of historisch belang is voor de staat) wordt aan belastingplichtigen een belastingvoordeel toegekend. Box 10 bevat meer informatie over het Acceptance in Lieu stelsel. Uit de cijfers blijkt dat het systeem er heel wat meer succes kent.

Box 10 Buitenlandse inspiratie – Acceptance in Lieu

Al ruim een eeuw (sinds 1910) is het in de UK mogelijk om successierechten volledig of gedeeltelijk met kunst te betalen via het stelsel 'Acceptance in Lieu' (AIL). De belastingbetaler ontvangt de volledige marktwaarde van het item, die gemiddeld 17% hoger ligt door het belastingvoordeel. Vervolgens wordt het item toegewezen aan een openbaar museum, archief of bibliotheek, dat op die manier de aanwezige collectie gratis kan uitbreiden met een belangrijk stuk.



Doelstelling

Door de belastingplichtigen een belastingvoordeel toe te kennen bij het verkopen van de kunst aan de staat i.p.v. op een openbare veiling, is het stelsel een belangrijke manier voor de Britse staat om culturele objecten in Brits bezit te houden.

Kenmerken

- De overheid kan **de volgende objecten** aanvaarden binnen het AIL-stelsel: kunstwerken, manuscripten, erfgoedobjecten en historische documenten. Ook gebouwen en grond komen in aanmerking voor het stelsel, maar daarvoor gelden andere regels.
- De objecten moeten als **'uitzonderlijk'** gekwalificeerd worden:
 - van bijzonder historisch, artistiek, wetenschappelijk of lokaal belang en
 - geassocieerd met een gebouw dat door de overheid wordt beheerd, zoals de National Trust, waarvan wordt verwacht dat het minstens 100 dagen per jaar publiek toegankelijk is.
- De objecten moeten in een **'aanvaardbare' toestand** verkeren. Het ingediende dossier moet daarom uitgebreid gedocumenteerd worden.
- De objecten moeten worden **goedgekeurd door de staatssecretaris voor Cultuur, Media en Sport**. Bij die beslissing wordt de staatssecretaris geadviseerd door een gespecialiseerd panel van de Arts Council England (ACE). Dit panel bestaat uit onafhankelijke experts die gespecialiseerd advies inwinnen over aangeboden objecten. Op basis van het ingewonnen advies formuleert het panel een eigen advies over de al dan niet 'uitzonderlijke' aard van het object, en over de marktwaarde ervan. De finale beslissing over de aanvaarding van de objecten, op basis van het panel advies, ligt bij de staatssecretaris.
- De waarde van gedoneerde objecten, en zo ook de kwijtgescholden successierechten, is **geplafonneerd** op £ 30 miljoen per jaar, een plafond dat wordt gedeeld met het in 2012 geïntroduceerde stelsel **'Cultural Gifts Scheme'**⁸⁴.
- Aanvaarde objecten worden door de staatssecretaris **ondergebracht bij een publieke instelling** om de publieke toegankelijkheid ervan voor zoveel mogelijk mensen te garanderen. Bij het aanbieden van een object kan de verkoper de voorwaarde opleggen dat het wordt ondergebracht in een specifieke instelling. Als dergelijke voorwaarde niet wordt gesteld, worden instellingen via de website van de ACE uitgenodigd om zich kandidaat te stellen om het object bij hen onder te brengen. Als het gaat om een object dat een sterke link heeft met een historisch gebouw, wordt het overgemaakt aan de eigenaar van het gebouw zodanig dat het zich (opnieuw) binnen de historische setting bevindt (op voorwaarde dat dit voldoende publiek toegankelijk is).
- Nadat het opgemaakte dossier werd goedgekeurd, kan de transactie doorgaan via een reductie van de te betalen belasting op de nalatenschap. Bovendien wordt het geaccepteerde object niet in rekening gebracht bij het in kaart brengen van de belastbare nalatenschap. Daarnaast wordt ook de belastingvoet verlaagd door 25% van de te betalen successierechten die wordt geheven op het aangeboden object terug te betalen aan de aanbieder (voor grond en gebouwen gaat het om 10%):
 - Voorbeeld: wanneer een object van £100.000 wordt aangeboden op de private markt, ontvangt de verkoper door de Inheritance Tax van 40% zelf £60.000. Binnen het AIL-stelsel wordt dit £70.000, aangezien 25% van de Inheritance Tax wordt terugbetaald.
- Als de waarde van het stuk de verschuldigde belasting overstijgt, worden additionele fondsen gezocht.

Wie kan erop beroep doen?

Iedereen die onderhevig is aan de Inheritance Tax binnen de UK d.i. iedereen van wie de totale nalatenschap (eigendommen, geld en bezittingen) meer waard is dan £325.000 (plafond voor 2015) bij overlijden.

Van waar komt de financiering?

Het AIL-stelsel kadert binnen het fiscale systeem van de UK. Voor de operationele werking en het beheren van het AIL-stelsel financiert het Department for Culture, Media and Sport (DCMS) de Arts Council England (ACE).

⁸⁴ Dit nieuwe, parallelle "Cultural Gifts Scheme" wil personen aanmoedigen om reeds tijdens hun leven een vooraanstaand kunstwerk of erfgoedobject aan de staat te schenken, in ruil voor een gedeeltelijke vergoeding van (1) hun inkomensbelasting, (2) vermogenswinstbelasting, of (3) vennootschapsbelasting.



Succes?

In de periode 2004-2014 werd 330 keer gebruik gemaakt van de AIL-maatregel (of gemiddeld 30 keer per jaar). In 2014 alleen verwierf de staat via het AIL-systeem kunst- en erfgoedstukken ter waarde van £ 44,3 miljoen, waarvan £ 30 miljoen geregeld werd via tax regelingen (zijnde het maximum plafond voor één jaar). Voor de overige £ 14,3 miljoen werden aanvullende fondsen gezocht (via de musea die het kunst- of erfgoedstuk in hun collectie krijgen of via filantropiefondsen zoals bijvoorbeeld Heritage Lottery Fund of National Heritage Memorial Fund). Over de volledige periode 2004-2013 ging het om een totaal aan verworven kunst- en erfgoedstukken door de staat ter waarde van £ 269,2 miljoen, waarvan £ 167,8 miljoen werd geregeld via het AIL-systeem.

Bronnen

- http://www.artscouncil.org.uk/media/uploads/Cultural_Gifts_Scheme_and_Acceptance_in_Lieu_publication_Nov14.pdf
- <http://www.coramjames.com/press/pdf/acceptance-in-lieu.pdf>
- <http://www.nationalarchives.gov.uk/archives-sector/cultural-property.htm>
- <http://www.museumsassociation.org/campaigns/museums-and-tax/acceptance-in-lieu>

In 2011 lanceerde de Koning Boudewijnstichting samen met denktank Itinera de Filantropiebarometer⁸⁵ en de Filantropie-index⁸⁶. Hoewel de cijfers geen absolute aantallen geven over het volume van filantropie in België, laten de gegevens wel toe om van jaar tot jaar de evolutie in filantropie in België te meten. De meeste recente cijfers voor de filantropiebarometer dateren van 2013, deze voor de filantropie-index van 2012.

Terwijl er tussen 2007 en 2010 een sterke positieve ontwikkeling was van filantropie in België, blijkt uit de filantropie-index dat vanaf 2011 filantropie eerder stagneerde en zelfs achteruitging. Wel toont de filantropiebarometer dat vanaf 2013 de geefbereidheid bij Belgen opnieuw toenam. Het valt af te wachten of deze trend bestendig wordt.

Uit de bevraging van 2013 blijkt verder dat de belangrijkste motivatie van schenkers is 'het verbeteren van de wereld'. De helft van de Belgen geeft wel aan meer te schenken, indien de fiscale maatregelen nog aantrekkelijker zouden zijn. Maar fiscale maatregelen blijken dus eerder een effect te hebben op de grootte van geschonken bedragen, dan dat ze een primair motief zijn om te geven. Tot eenzelfde conclusies komen ook Bekkers et al. (2015)⁸⁷ in het meest recente onderzoek rond 'geven in Nederland'. Dat de fiscale maatregelen een effect hebben op de hoogte van de geschonken bedragen, werd ook tijdens de discussiegroepen bevestigd. Vele giften betreffen bedragen van 40 EUR, het minimumbedrag voor fiscale aftrek.

Wanneer we kijken naar de verschillende typen goede doelen die Belgen verkiezen om aan te geven, blijkt 'Gezondheid en medisch onderzoek' veruit het populairste goede doel, terwijl hulp aan minderbedeelden en humanitaire acties een tweede en derde plaats bekleden. Cultuur en erfgoed kunnen slechts rekenen op zeer geringe belangstelling om aan te schenken.

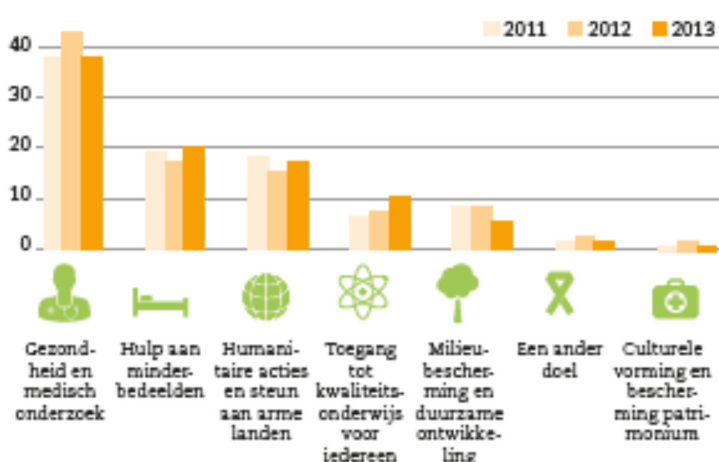
⁸⁵ op basis van subjectieve data uit bevraging bij 1.000 Belgen over de geefbereidheid

⁸⁶ op basis van objectieve data (onder meer van de Nationale Bank, FOD Economische Zaken en Financiën) over reële geefbedragen

⁸⁷ Bekkers, R., Schuyt, Th.N.M. en B.M. Gouwenberg (red.), Geven in Nederland 2015: giften, nalatenschappen, sponsoring en vrijwilligerswerk. Amsterdam: Reed Business.



Figuur 8: Naar welke goede doelen gaat de voorkeur van de Belg? Evolutie 2011-2013



Bron: Filantropiekrant KBS en Itinera

Tot slot leert de bevraging ook dat een gebrek aan informatie, een remmende factor is om te geven. Bijna een derde (31%) van de bevroagden gaf aan over te weinig informatie te beschikken bij de keuze van zijn schenking of organisatie. Transparante informatieverstrekking over de mogelijkheden voor (culturele) filantropie en eventuele fiscale maatregelen is dan ook een belangrijk aandachtspunt.

Twee voorbeelden van initiatieven die opgezet zijn om actief campagne te voeren rond de mogelijkheden van filantropie, zijn erfgoeddoel.be en testament.be (deze laatste heeft weliswaar geen specifieke focus op cultuur). We verwijzen naar Box 11 voor een verdere bespreking van het initiatief Testament.be. Voor een toelichting van Erfgoeddoel.be verwijzen we naar Box 1 in Deel 1.

Box 11 Binnenlandse inspiratie – Testament.be

Testament.be is de groepscampagne van ruim honderd goede doelen en maatschappelijke instellingen. Voor de deelnemende organisaties zie: <http://www.testament.be/nl>. De campagne is aan z'n 8^e editie toe. De missie van de campagne is om te sensibiliseren, mobiliseren en adviseren rond legaten ten voordele van het goede doel.

Testament.be wil via de campagne het taboe rond het opstellen van een testament doorbreken en mensen bewustmaken van het belang om een goed doel op te nemen in hun testament. Testament.be wil de begrippen 'geven' en 'testament of legaat' samenbrengen in het denken van de Belgen. Op die manier wil de campagne een duidelijke verhoging bewerkstelligen van het aantal legaten en de opbrengsten uit nalatenschappen en schenkingen ten voordele van het goede doel en een legaat als het ware als 'sociale norm' installeren.

Wie kan geven?

De campagne zelf is gericht naar:

- Personen die geen erfgenaam met een voorbehouden erfdeel hebben (bv. echtgenoot of echtgenote, kinderen, kleinkinderen, of ouders). Uit studies blijkt dat het voornamelijk mensen zonder kinderen zijn die goede doelen steunen. Erfgenamen met enkel een verre verwantschap moeten namelijk hoge successierechten betalen. Via een schenking aan een stichting of een vereniging in de vorm van een duolegaat kunnen deze erfgenamen flink wat successierechten besparen.
- 55-plussers, deze doelgroep getuigt nog van veel idealisme en geloof in waarden als "vrijgevigheid", "solidariteit" en "delen met".

Er zijn verschillende mogelijkheden om te 'geven'; dit kan via een (duo)legaat (na overlijden) en via giften/schenkingen (tijdens het leven). Het komt voor dat een volledig bezit naar meerdere goede doelen gaat.

Wie kan erop beroep doen?

De begunstigden van de campagne zijn ngo's, goed doelen en maatschappelijke instellingen (met vzw structuur). De campagne staat ook open voor culturele actoren. Om in aanmerking te kunnen komen als begunstigde, moet



de instelling lid zijn van testament.be en een ledenbijdrage betalen. Het aantal organisaties uit de culturele sector die deel uitmaken van testament.be is op heden beperkt.

Kenmerken en omvang

- Erfgenamen betalen op erfenissen successierechten, die voor bepaalde delen van de erfenis kunnen oplopen tot 65%. Deze successierechten zijn afhankelijk van de grootte van de erfenis⁸⁸, het verwantschap⁸⁹ en de regio.
- Goede doelen betalen een lager percentage successierechten. In Vlaanderen betalen vzw's 8,5%. Het Waalse gewest hanteert een tarief van 7% voor vzw's, maar in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is het 25%. Alleen de vzw's die fiscale attesten mogen uitreiken, betalen er maar 12,5%.
- testament.be ontvangt nooit commissies op legaten. De financiële middelen vanuit legaten gaan volledig en rechtstreeks naar de begunstigde deelnemer/organisatie. De activiteiten van testament.be worden gefinancierd door de ledenbijdrage en sponsoring. De jaarlijkse bijdrage van de leden is afhankelijk van het totaal van hun jaarinkomsten en wordt als volgt bepaald:

	Nationale organisaties	Regionale organisaties
inkomsten ≤ 1,5 miljoen €	8 000 €	5 500 €
inkomsten 1,5 ≤ 4 miljoen €	13 500 €	11 000 €
inkomsten 4 ≤ 8 miljoen €	19 000 €	16 500 €
inkomsten 8 ≤ 15 miljoen €	24 500 €	22 000 €
inkomsten + 15 miljoen €	30 000 €	27 500 €

Waarde van dit instrument in de financiering van cultuuractoren?

Het is perfect mogelijk om fondsen te werven zonder deel te maken van testament.be. Toch neemt het aantal leden van testament.be toe. Testament.be vertegenwoordigt verschillende goede doelen en organisaties. Deze gezamenlijk aanpak kan er voor zorgen dat de totale impact (aantal giften/legaten) groter is. In een interview werd aangegeven dat organisaties verschillende motivaties hebben om deel uit te maken van testament.be:

- Financiering: de campagne geeft resultaat en biedt een hoge return on society
- Publiciteit en naamsbekendheid
- Begeleiding van de organisaties, maar ook van de 'schenkers'
- Er zijn zo goed als geen fondsenwervers in Vlaanderen. Tevens is de personeelskost hoog. Deze hoge personeelskost is een hindernis voor ondernemingen om zelf aan fondsenwerving te doen.

Het aantal organisaties uit de cultuursector die deel uitmaken van testament.be is momenteel beperkt. Dit is mede te wijten aan een gebrek aan 'geefcultuur voor cultuur' in Vlaanderen. Zo kwam uit diverse interviews en discussiegroepen naar voor dat in Vlaanderen veeleer geschonken wordt aan wetenschappelijk onderzoek dan aan cultuur en dat de cultuursector zelf helemaal geen cultuur heeft om geld/giften te durven te vragen (in tegenstelling tot culturele actoren in andere landen). Er situeren zich dus nog opportuniteiten voor de cultuursector om meer te halen uit giften en erfenissen. Tijdens de discussiegroepen werd wel aangegeven dat lidmaatschap van testament.be relatief duur is. Hierdoor hebben enkele organisaties zelfs beslist om hun lidmaatschap terug in te trekken.

Bronnen

- <http://www.testament.be/nl>
- <http://www.goedgeven.be/>
- <http://www.vzwtestament.be>
- Discussiegroep kunsten, 8 juli 2015
- Interview Jan Rachels, externe relaties testament.be, 31 juli 2015

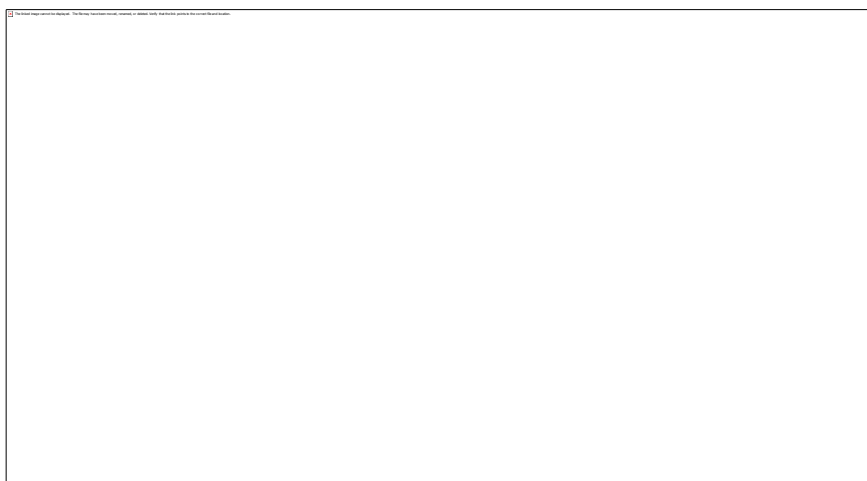
⁸⁸ Erfenisrechten zijn progressief opgebouwd: hoe groter het nagelaten vermogen, hoe hoger het tarief.

⁸⁹ Directe erfgenamen, zoals echtgenoten of kinderen, betalen minder erfenisrechten dan bijvoorbeeld broers en zussen. Verre familie of erfgenamen die geen familieband hebben met de overledene betalen het meest.



3.2 Bedrijfsmecenaat

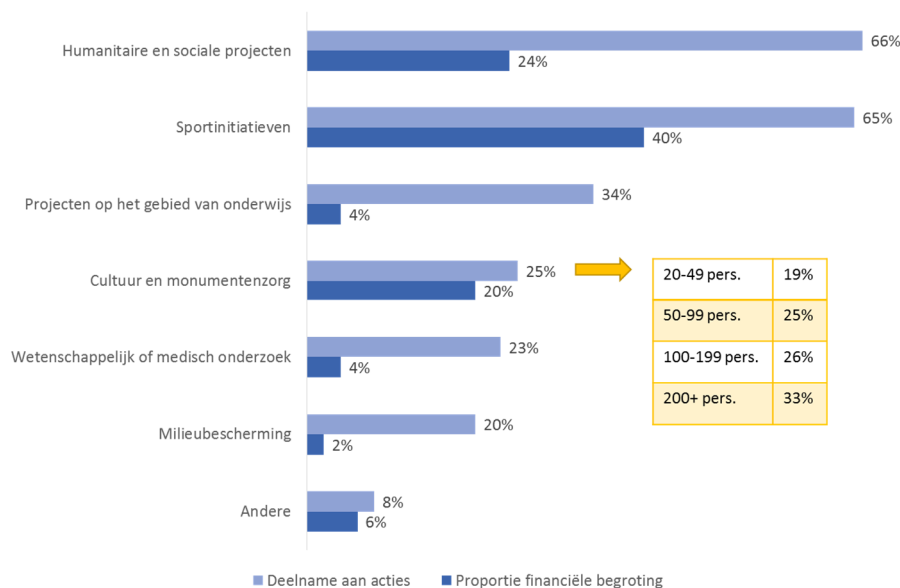
Een specifieke vorm van filantropie betreft het bedrijfsmecenaat ('corporate giving'), d.i. de ondersteuning van initiatieven "van algemeen belang" door bedrijven. Deze ondersteuning kan financieel zijn of een andere vorm aannemen (logistiek, diensten, ter beschikking stellen van medewerkers, ...). Het bedrijfsmecenaat verschilt van mecenaat door het feit dat het filantropisch initiatief uitgaat van een bedrijf en niet van een persoon. Anderzijds onderscheidt het bedrijfsmecenaat zich van sponsoring door het filantropische karakter: in tegenstelling tot sponsoring (zie verder) wordt er door het bedrijf geen "directe tegenprestatie" of impact op de handelsactiviteiten van het bedrijf verwacht (hoewel de kracht van bedrijfsmecenaat voor imagooversterking niet te ontkennen valt). Als er al een tegenprestatie is, betreft het veeleer een lange termijn positief effect voor de schenker.



Bron: Prométhéa

Waar het bedrijfsmecenaat in bijvoorbeeld de Verenigde Staten al een lange traditie kent, maakte het in België pas opgang vanaf de jaren '90. Het kende sindsdien wel een groeiende belangstelling vanuit bedrijven, mede door de stijgende aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in het bedrijfsleven. Dit blijkt ook uit de onderzoeken van Ipsos rond bedrijfsmecenaat in België.

Uit een eerste onderzoek van Ipsos (2005) in opdracht van het toenmalige Fortis Foundation Belgium, bleek dat in 2005 zes op de tien Belgische bedrijven geld uitgeven voor het goede doel. Vooral solidariteitsprojecten konden rekenen op steun. Cultuurinitiatieven en wetenschappelijk onderzoek kwamen op de tweede en derde plaats. Slechts weinig bedrijven hadden volgens het toenmalige onderzoek een visie op lange termijn ontwikkeld voor hun mecenaatwerking; maar liefst 8 op 10 bedrijven investeerden in geïsoleerde acties. De grootte van de geïnvesteerde bedragen schommelde jaarlijks tussen gemiddeld 3.000 euro voor een kleine onderneming en 60.000 euro voor een onderneming met meer dan honderd werknemers. In 2011 voerde Ipsos een tweede onderzoek uit in opdracht van Prométhéa. Uit deze bevraging bij ongeveer 560 Belgische bedrijven bleek dat 74% van hen aan mecenaat/sponsoring deed (de cijfers in de studie maken geen onderscheid tussen beide vormen). Uit de bevraging blijkt dat de financiële sector het meest actief is met bijna 9 bedrijven op 10. Voor 2011 werd het totale bedrag besteed aan bedrijfsmecenaat geschat op 378 miljoen euro (exclusief de schenkingen door de Nationale Loterij), waarvan ongeveer een derde in natura en twee derde in geld. De sectoren Cultuur en Erfgoed konden gezamenlijk rekenen op 20% van het totale bedrag. Uit de studie kwam ook duidelijk naar voor dat geven aan cultuur en erfgoed door bedrijven toeneemt met de grootte van een bedrijf. Waar minder dan 20% van de kleine ondernemingen (< 50 werknemers) gaf aan cultuur en erfgoed, steeg dit percentage naar 33% voor bedrijven met meer dan 200 werknemers.



Bron: Survey IPSOS/Prométhéa

Heel wat grote bedrijven in België hebben hun **bedrijfsmecenaatsactiviteiten gebundeld in een specifiek fonds**. Voorbeelden hiervan zijn de Belgacom Foundation, BNP Paribas Fortis Foundation, het Fonds InBev-Baillet Latour of CERA Foundation.

Een zeer grote schenker aan filantropie is de Nationale Loterij. In 2014 ging bijna € 150 miljoen van de winsten rechtstreeks naar humanitaire, sociale, sportieve, culturele of wetenschappelijke projecten⁹⁰. € 10,5 miljoen werd besteed aan cultuurprojecten. Veruit het grootste aandeel (bijna 80%) ging naar humanitaire en sociale projecten (waarbij we opmerken dat hier mogelijk ook culturele actoren kunnen bij betrokken zijn).

Sommige bedrijven kiezen ervoor om hun bedrijfsmecenaatsfonds niet zelf te beheren, maar om dit over te laten aan een organisatie als de Koning Boudewijnstichting. Zo wordt bijvoorbeeld het Elia Fonds beheerd door de Koning Boudewijnstichting, die instaat voor de organisatie van projectoproepen, selectie etc. binnen de missie die wordt bepaald door het bedrijf.

Naast de bedrijfsmecenaatsfondsen van één enkel bedrijf, bestaan er ook **collectieve bedrijfsmecenaatsfondsen**. Dit zijn fondsen waarin de middelen van verschillende bedrijven worden gebundeld om gezamenlijk aan éénzelfde maatschappelijke missie te werken. Sinds 2013 beheert de Waalse organisatie Prométhéa (zie verder) drie dergelijke collectieve bedrijfsmecenaatsfondsen. Eén van deze collectieve bedrijfsmecenaatsfondsen is Akcess, een fonds dat specifiek initiatieven ondersteunt "die de ontdekking van en het genieten van cultuur bevorderen, aanmoedigen en ondersteunen". Momenteel participeren 14 bedrijven in dit collectief fonds⁹¹. Zowel in 2014 als 2015 werden na projectoproepen telkens drie projecten geselecteerd voor ondersteuning vanuit dit collectief fonds.

Bij het bedrijfsmecenaat (en ook bij sponsoring) is **matchmaking tussen actoren uit de culturele sector en het bedrijfsleven zeer belangrijk**. Op heden wordt dergelijke matchmaking niet op een coherente manier georganiseerd in Vlaanderen. Enerzijds is het landschap van bedrijfsmecenasen zeer versnipperd en zijn nauwelijks systematische gegevens beschikbaar over de actoren. Anderzijds bestaan er weinig fora, waar cultuuractoren en het bedrijfsleven met elkaar interageren. In Wallonië is Prométhéa een intermediaire organisatie die ondersteunend werkt rond die matchmaking (zie Box 12). Momenteel is een gelijkaardige organisatie in Vlaanderen onbestaand.

⁹⁰ exclusief de subsidies die de Nationale Loterij betaalde aan de Vlaamse, Franse en Duitstalige Gemeenschap

⁹¹ Belfius Foundation, Cera coöperatieve, Eeckman Art & Insurance, Engie, Ethias, P&V groep, Image Création, JTI, L&A Peiffer, RTBF, Thalys en VVGB Advocaten



Box 12 Prométhéa^{92,93}

Prométhéa promoot al meer dan 25 jaar bedrijfsmecenaat in België, met een specifieke focus op de ontwikkeling van bedrijfsmecenaat op het gebied van kunst, cultuur en patrimonium. Via haar activiteiten bevordert Prométhéa de uitwisseling tussen de verschillende actoren inzake mecenaat uit het politieke, economische en culturele milieu en ondersteunt ze bedrijven bij hun mecenaatstrategie. Hun doel is om het aantal gevers en de middelen daaruit afkomstig in België te verhogen.

Prométhéa werkt ook actief mee aan het verbeteren van het juridisch en fiscaal kader voor sponsoring en bedrijfsmecenaat in België.

Tot slot organiseert Prométhéa op regelmatige basis opleidingen voor culturele actoren rond bedrijfsmecenaat, de selectie van de juiste bedrijfsmecenasen, strategieën voor benadering.

Prométhéa financiert haar werking via financiële steun van de overheid (Franse Gemeenschap, Waals Gewest en Brussels Hoofdstedelijk Gewest) en aangesloten ondernemingen, partners en leden (in ongeveer 50%-50% verhouding).

Cijfers over het totaal aan mecenaats- (en sponsor)inkomsten die culturele en creatieve actoren in Vlaanderen ontvangen, wie de schenkers/sponsors zijn, aan wie ze schenken en welke motieven zij hebben voor geven of sponsoring, ontbreken.

Hoewel in Nederland reeds meer transparante informatie beschikbaar is over de totaalbedragen die bedrijven en private fondsen schenken aan onder meer culturele doelen (via publicaties als *Geven in Nederland* en het *Fondsenboek*, of de Kennisbank Filantropie) en hun geefmotieven, geeft Rienstra (2015)⁹⁴ aan dat ook daar nog onvoldoende gedetailleerde financiële informatie beschikbaar is om de omvang van (bedrijfs)mecenaat betrouwbaar in kaart te brengen en de groeipotentie op waarde te schatten. Uit inschattingen op basis van beschikbare data, blijkt wel dat de jaarlijkse bijdrage door private organisaties aan culturele doelen de afgelopen tien jaar significant is gestegen in Nederland.

Deze groeiende actieve betrokkenheid van private fondsen in de financiering van cultuur in Nederland zou niet zozeer gedreven zijn door een terugtrekkende overheid, maar veeleer door een complexe mix van motieven zoals affiniteit met een specifiek doel, de wens een stimulerende rol te kunnen spelen, verwezenlijking van idealen en verantwoordelijkheidsgevoel. Rienstra merkt verder op dat er een toename merkbaar is van fondsen waarvan de initiatiefnemer een ondernemersachtergrond heeft en die nadrukkelijk zelf de keuze van de culturele doelen en de wijze van financiële interventie wil bepalen. Of eenzelfde trend in Vlaanderen is waar te nemen, is niet gekend.

Door de groeiende dynamiek bij private fondsen in het filantropiegebied, pleit Rienstra ervoor dat publieke cultuurfinanciers veel nauwer gaan samenwerken met deze private financiers, als volwaardige partners in de financiering van cultuur. Veel van deze private actoren hebben bovendien niet enkel financiering in te brengen, maar ook nuttige kennis en toegang tot nuttige netwerken. Meer transparante kennis over deze private fondsen is daarom van belang.

3.3 Sponsoring

Bij sponsoring wordt net als bij filantropie en bedrijfsmecenaat geld gegeven aan individuen of organisaties, dit bijvoorbeeld ter ondersteuning van een project. Maar verschillend van beide andere financieringsvormen, wordt er bij sponsoring wel een soort tegenprestatie verwacht van het individu of de organisatie. Deze tegenprestatie gebeurt vaak in natura (in de vorm van reclame, tickets, uitnodigingen, CD's, catalogi,...). Een sponsor heeft dus, in tegenstelling tot een mecenas, een commercieel doel.

In de praktijk zijn de grenzen tussen bedrijfsmecenaat, sponsoring en filantropie echter onduidelijk. Het bedrijfsmecenaat bevindt zich in realiteit vaak op de grens van sponsoring en puur altruïstisch mecenaat. Deze onduidelijke grenzen worden nog in de hand gewerkt door het fiscale kader waarbinnen men in België aan

⁹² <http://www.promethea.be/>

⁹³ <http://stedelijke-ontwikkeling.irisnet.be/evenementen/middagen-van-stedelijke-ontwikkeling/middagen-bso-samenvattingen/cultureel-erfgoed.pdf>

⁹⁴ Rienstra, R. (2015), "Private cultuurfondsen brengen dynamiek in de cultuur", in Boekman 103, zomer 2015.



filantropie, bedrijfsmecenaat of sponsoring kan doen. Noch bedrijfsmecenaat, noch sponsoring zijn immers als dusdanig gedefinieerd in het Belgisch fiscaal systeem.

In het Belgisch fiscaal systeem wordt in de context van filantropie en sponsoring slechts onderscheid gemaakt tussen volgende twee soorten 'transacties': belangeloos geven enerzijds – wat recht geeft op belastingvermindering onder bepaalde voorwaarden (zie 'fiscale aftrekbaarheid van giften' in paragraaf 3.1), en commerciële transacties anderzijds, waarbij gemaakte kosten kunnen ingebracht worden als beroepskosten en fiscaal als dusdanig worden behandeld (zie 'fiscaal kader voor sponsoruitgaven'). Puur altruïstische filantropie wordt dan beschouwd als 'belangeloos geven', terwijl sponsoring in principe als een beroepskost kan ingebracht worden. Maar omwille van de gemengde motieven bij zowel bedrijfsmecenaat als sponsoring, bestaat er veel onduidelijkheid over de juiste fiscale behandeling. Een uitgave wordt immers maar als een beroepskost erkend door de fiscus, wanneer er een vermoeden is dat de uitgave op termijn kan leiden tot het behoud van of groei in commerciële omzet. Dit zorgt voor rechtsonzekerheid bij de ondernemingen over de juiste fiscale implicaties van hun bedrijfsmecenaat en sponsoring. Onderstaand schema geeft een vergelijkend overzicht van beide types.



Bron: Prométhéa

Prométhéa is vanuit Wallonië een actief pleitbezorger op federaal niveau om deze rechtsonzekerheid rond bedrijfsmecenaat en sponsoring voor bedrijven weg te werken, alsook om het fiscale systeem als dusdanig meer aantrekkelijk te maken om bedrijfsmecenaat en sponsoring te stimuleren. Werkpunten zijn volgens hen o.a. het schrappen van de bestaande maximumplafonds voor aftrek en eenzelfde erkenning in het fiscaal systeem van giften in natura en giften in geld.



Fiscaal kader voor sponsoring

De fiscale aftrekbaarheid van sponsoring voor **sponsorbedrijven**, is afhankelijk van het type sponsoring dat wordt gekozen:

- ▶ Wanneer een bedrijf kiest voor sponsoring in ruil voor publiciteit, dan is de sponsorkost 100% aftrekbaar;
- ▶ Wanneer het bedrijf (onder andere) tickets ontvangt (bijvoorbeeld toegangstickets voor een event) in ruil voor sponsoring, dan is de sponsorkost voor het bedrijf slechts 50% aftrekbaar (overeenkomstig met de aftrekbaarheid van zogenaamde representatiekosten).

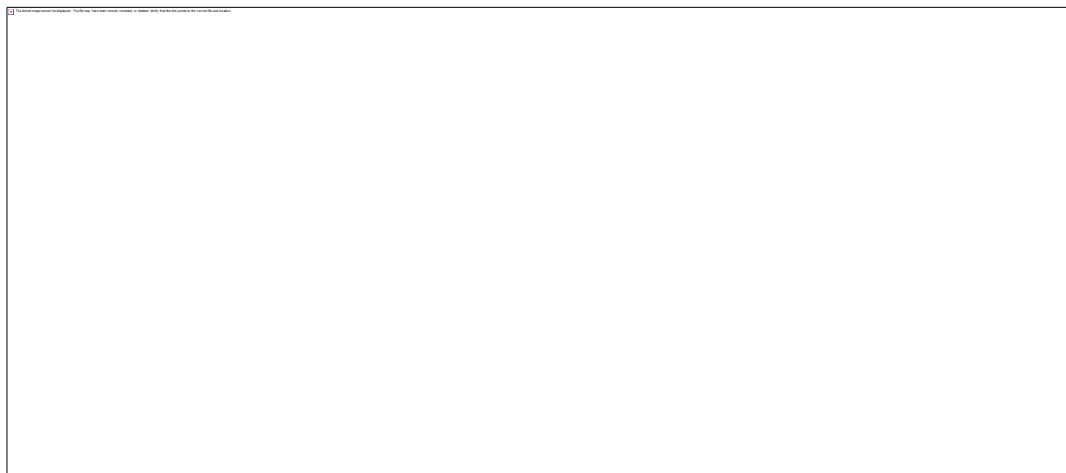
Voor de sponsorbedrijven gelden geen fiscale "plafonds" m.b.t. de grootte van de sponsorkosten die ze fiscaal kunnen inbrengen, zolang dit geen "overdreven uitgaven" zijn.

Anderzijds kunnen de sponsorinkomsten voor de **begunstigden** mogelijks wel onderworpen zijn aan de BTW, afhankelijk van het type activiteit dat georganiseerd wordt. BTW-plicht geldt namelijk voor de organisatie van zogenaamde "BTW activiteiten": dit zijn economische activiteiten die *meer dan 1 keer op zelfstandige wijze* uitgevoerd worden. Indien dit het geval is (bv. jaarlijkse organisatie festival,...), dan dient de organisator van deze activiteit die hiervoor sponsoring ontvangt, BTW aan te rekenen aan de sponsor op zijn factuur⁹⁵. De aangerekende BTW-percentages zijn op hun beurt wel afhankelijk van het type sponsoring: bv. voor publiciteit dient de begunstigde 21% BTW aan te rekenen; voor catering, eten en drinken is dit 12%,...⁹⁶. Dit BTW-percentage is niet altijd volledig aftrekbaar voor de sponsor zelf:

- ▶ Voor publiciteit is de BTW 100% aftrekbaar voor het sponsorbedrijf;
- ▶ Voor toegangstickets (representatiekost), is de BTW voor het sponsorbedrijf niet aftrekbaar.

Cijfers uit Nederland tonen dat de Kunst en Cultuur sector in Nederland in 2013 kon rekenen op zo'n EUR 80 miljoen aan sponsoring. Het grootste deel hiervan ging naar de Podiumkunsten (EUR 53,5 miljoen - zie Figuur 9). De museumsector blijkt de tweede grootste ontvanger van sponsorinkomsten met EUR 19,3 miljoen. Verder blijkt uit de studie dat er geen duidelijke verschillen zijn in sponsorwerving bij kleine of grote organisaties. Ook de locatie speelt geen rol. Het is welk belangrijk als organisatie om een goede focus te hebben, dit maakt het makkelijker om aansluiting te vinden bij een specifiek publiek, bedrijfsleven en sponsorgeld in het algemeen.

Figuur 9 Sponsoruitgaven in Nederland in 2013 (miljoen euro's)



Bron: SponsorMonitor 2015, Maatjes (2015) "cultuursponsoring in de lift".

⁹⁵ Meer info over de BTW-plicht van vzw's: http://financien.belgium.be/nl/vzws/belastingen_en_btw/btw/

⁹⁶ Overeenkomstig de gangbare BTW-percentages, zie: <http://www.belgium.be/nl/belastingen/btw/tarieven/>



Voor België zijn geen cijfers voorhanden over de totale sponsorbedragen, de sectoren waarin vooral gesponsord wordt, etc. Voor de Nationale Loterij zijn weliswaar cijfers beschikbaar over het aantal projecten dat jaarlijks gesponsord wordt (ongeveer 1.300) en het aandeel van de verschillende sectoren (waarbij in 2014 14% ging naar cultuur (of 113 projecten)). Maar ook hier zijn geen absolute bedragen bekend.

Hoewel bij de Nationale Loterij het aanvragen van sponsoring nog heel 'gestandaardiseerd' verloopt met het indienen van een aanvraag tot sponsoring, wijzen diverse bronnen⁹⁷ over sponsoring erop dat sponsors aantrekken steeds vaker echt maatwerk vraagt. Sponsorbedrijven zoeken immers steeds meer naar deze organisaties of projecten die een link hebben met hun eigen missie of waarden, waardoor het sponsoren van deze organisaties nog meer expliciet bijdraagt aan het imago dat men wil uitdragen. Dergelijke sponsors gaan vaker een langere termijn-relatie aan met de gesponsorde organisatie. Omgekeerd impliceert dit wel een belangrijke tijdsinvestering (en specifieke competenties) om dergelijke relatie(s) uit te bouwen en te onderhouden.

Filantropie en sponsoring als bron van aanvullende financiering voor cultuur in Vlaanderen? Samenvattende reflecties

- ✘ Geven aan cultuur is weinig ingeburgerd in Vlaanderen. Dit echt veranderen vraagt een (lange termijn) investering in mentaliteitsverandering. Voorbeelden uit het buitenland die inzetten op publiekssensibilisering (zoals bv de campagne "Daar geef je om" in Nederland) of extra fiscale stimuli, zouden kunnen bijdragen aan deze mentaliteitsverandering.
- ✘ Heel wat bedrijven zijn als bedrijfsmecenas of sponsor maatschappelijk actief. Er bestaat echter geen overzichtelijke informatie over hun rol, de mate waarin zij investeren in cultuur, wie investeert, etc. Het ontbreken van dergelijke informatie maakt het vinden van een juiste bedrijfspartner voor filantropie of sponsoring van bij de start zeer tijdsintensief. Bovendien ontbreekt het het beleid aan een goed inzicht in wat deze vorm van aanvullende financiering betekent/zou kunnen betekenen voor de culturele sector, omwille van deze lacune in informatie.
- ✘ Het vinden van een juiste (bedrijfs)mecenas of sponsor vraagt heel wat inspanningen van culturele actoren. Omgekeerd vraagt het ook van potentiële schenkers/sponsors heel wat inspanning om de juiste organisaties of projecten te vinden waarin men wil investeren. Om de versnipperde kennis aan beide kanten beter met elkaar te linken, lijkt actieve matchmaking nodig. Op heden bestaat dit echter niet in Vlaanderen⁹⁸.
- ✘ Het juridische kader voor de fiscale aftrek van giften, sponsoring en/of bedrijfsmecenaat is onduidelijk en creëert rechtsonzekerheid bij bedrijven. Deze rechtsonzekerheid heeft een negatieve invloed op het geef- en sponsorgedrag van bedrijven.
- ✘ Giften zijn enkel fiscaal aftrekbaar als het gaat om giften in geld. Giften in natura zijn niet fiscaal aftrekbaar.
- ✘ In Wallonië bestaat er een duidelijke vraag om het (federaal) juridisch en fiscaal kader voor bedrijfsmecenaat en sponsoring aan te passen vanuit Prométhéa. Vlaanderen heeft hiermee een belangrijke partner voor het aanpakken van deze materie op federaal niveau.

⁹⁷ O.a. Geld & cultuur (2013); NRC Handelsblad 1/10/2015: "Een sponsor heb je zomaar niet"

⁹⁸ Enkel in de Sociale Innovatiefabriek gebeurt dit op kleine schaal, specifiek voor de financiering van organisaties/project in de sociale economie.



4/ Schuldfinanciering

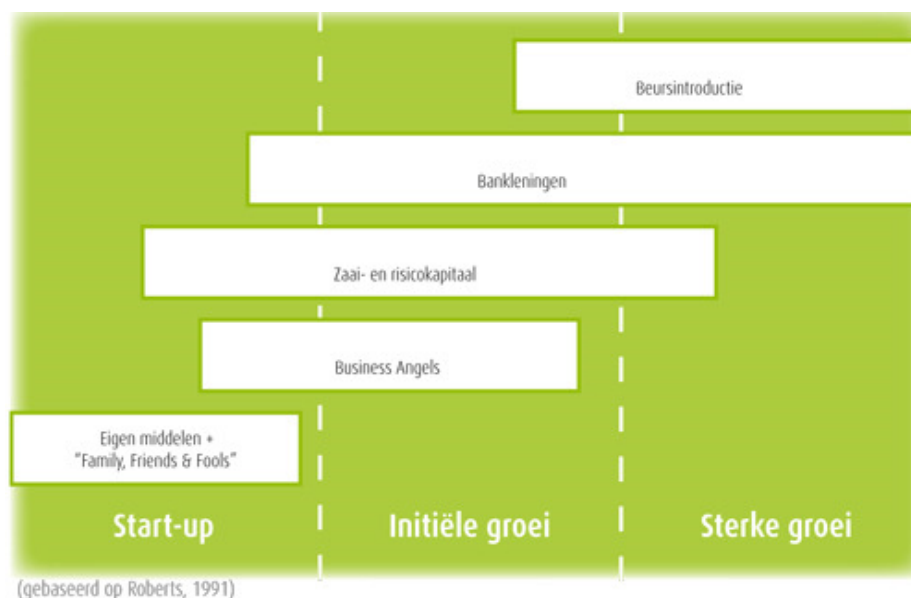
In tegenstelling tot de financieringsvormen die besproken werden in de vorige hoofdstukken, is schuldfinanciering een vorm van financiering waarbij de culturele actor bij een derde partij geld gaat lenen en de financier op zijn beurt een vooraf afgesproken geldelijke vergoeding verwacht (in de vorm van interesten) voor het uitlenen van het geld. Hiermee hoort schuldfinanciering duidelijk thuis in de zogenaamde marktsfeer, waarvan sprake in Deel 1.

Zoals aangegeven in paragraaf 1.2.2 van Deel 1, maakt schuldfinanciering bij vele culturele actoren deel uit van de financieringsmix. Vaak gaat het om eerder korte termijn financiering en zijn de leningbedragen in vele gevallen eerder beperkt.

Financieel rendement staat in principe voorop in de beslissing om al dan niet geld te lenen. Het gevraagde rendement is daarbij omgekeerd evenredig aan het risico dat de schuldfinancier loopt (hoe hoger het risico, hoe hoger de gevraagde vergoeding). Recent maakt een andere vorm van schuldfinanciering echter opgang, welke naast financieel rendement ook expliciet een maatschappelijk rendement nastreeft: impact investing. In dit hoofdstuk concentreren we ons specifiek op de 'klassieke' vormen van schuldfinanciering⁹⁹. Voor een meer uitgebreide bespreking van impact investing en de rol ervan voor de financiering van cultuur, verwijzen we naar hoofdstuk 6/.

De mogelijkheden van schuldfinanciering worden sterk bepaald door de levenscyclus waarin men zich bevindt (starter, groeier, ...) en de risicograad van de te financieren activiteiten (innovatieactiviteit, aankoop van materiaal,...). Zo zal een starter zeer moeilijk terecht kunnen bij een bank, omwille van zijn beperkte kredietwaardigheid. Banken financieren immers enkel mits voldoende zekerheden op terugbetaling. Starters zullen daarom vaak terugvallen op eigen kapitaal, leningen bij familie en/of vrienden of microkredieten. Eenzelfde onzekerheid op terugbetaling is er ook voor de financiering van nieuwe activiteiten of innovatieve projecten (een inherente eigenschap van creatieprojecten in de culturele sector...). Ook hiervoor is schuldfinanciering via de bank veelal geen optie¹⁰⁰. Groeiende organisaties die nood hebben aan financiële middelen kunnen wel gemakkelijker bij banken terecht. Aangezien het eigen vermogen al is aangegroeid, ligt het risico voor de kredietinstellingen veel lager dan bij een starter, zeker indien de financiering past in de continuïteit van de activiteiten.

Figuur 10: Schuld- en vermogensfinanciering doorheen de levenscyclus van organisaties



Bron: Agentschap Ondernemen

⁹⁹ Waarbij we weliswaar opmerken dat microkredieten ook vaak een bepaald maatschappelijke rendement nastreven.

¹⁰⁰ Wanneer aan deze nieuwe of innovatieve activiteiten weliswaar een potentieel exponentiële groei in de toekomst gekoppeld is, komt dergelijk investering wel in aanmerking voor het aantrekken van risicokapitaal. We verwijzen naar hoofdstuk 5/ voor verdere toelichting.



In de volgende paragrafen bespreken we achtereenvolgens volgende vormen van schuldfinanciering:

- ▶ Bancaire kredieten
- ▶ Microkredieten
- ▶ Peer-to-peer kredieten
- ▶ Leasing
- ▶ Factoring

4.1 Bancaire kredieten

4.1.1 Producten en aanbieders

Bij een bank kan men algemeen terecht voor leningen waarvoor de risico's op terugbetaling van die aard zijn, dat ze kunnen ingedekt worden via 'zekerheden' die men aan de bank geeft (zie verder). Banken kunnen kredieten verstrekken met zowel een korte (< 1 jaar) als lange doorlooptijd (> 1 jaar). Hieronder lijsten we verschillende bancaire kredietproducten op^{101,102}:

- ▶ **Korte termijn - Kaskredieten:** Het doel van kaskredieten is om kortstondige, periodiek terugkomende liquiditeitstekorten in een organisatie op te vangen. De provisie op de toegestane kredietlijn die verkregen wordt en de rente op de werkelijk opgenomen bedragen bepalen de kostprijs van een kaskrediet. Het is een soepele, maar relatief dure kredietvorm.
- ▶ **Korte termijn - Vast voorschotten** (straight loans): Vaste voorschotten overbruggen liquiditeitstekorten die inzake looptijd en omvang vooraf gekend zijn. Er wordt met andere woorden een vast bedrag met een vooraf bepaalde rentevoet voor een vooraf bepaalde duurtijd (< 1 jaar) geleend.
- ▶ **Korte termijn - Leverancierskredieten:** Bij leverancierskredieten verleent de leverancier krediet door eerst z'n goederen/diensten te leveren en pas later daarvoor betaald te worden. Door de betaling van de factuur uit te stellen, heeft een bedrijf een tijdlang meer financiële middelen tot zijn beschikking. Leverancierskredieten zijn vaak niet gratis.
- ▶ **Langetermijn - investeringskredieten:** Investeringskredieten (termijnkredieten) zijn langetermijnkredieten (>1 jaar looptijd). De te betalen rente kan op voorhand vastgelegd worden of er kan geopteerd worden voor variabele formules. Banken brengen deze langetermijnkredieten onder verschillende varianten en commerciële benamingen.

De grootste **private banken** in Vlaanderen die deze type producten aanbieden zijn Belfius bank, BNP Paribas Fortis en KBC Bank. We verwijzen naar de website van de Nationale Bank voor een volledige lijst van private kredietinstellingen met vergunning in België¹⁰³.

Naast de private banken, is ook **PMV (Participatiemaatschappij Vlaanderen)** actief als kredietverstrekker. Bij PMV kan men specifiek terecht voor voordelige leningen die maatschappelijk waardevolle en economisch rendabele projecten/organisaties financieren. Met name de kredietproducten van het Participatiefonds Vlaanderen (dat wordt beheerd door PMV) zijn interessant in het kader van deze mapping. Het Participatiefonds Vlaanderen verstrekt specifiek leningen aan startende en bestaande kleine ondernemingen, vrije beroepen, en aan werkzoekenden via de Startlening+ en KMO-cofinanciering¹⁰⁴. Ook vzw's en zelfstandige natuurlijke personen (eenmanszaken) kunnen beroep doen op deze kredietvormen.

¹⁰¹ Hier lijsten we vnl. de kredieten op die gangbaar zijn voor ondernemingen; natuurlijke personen die willen gebruik maken van deze kredieten, zijn dan zelfstandige natuurlijke personen / eenmanszaken. Voor natuurlijke personen die geen ondernemer zijn, zijn andere types kredieten voorhanden, waarbij bv. de gevraagde zekerheden van een andere aard zullen zijn.

¹⁰² <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/bancaire-financieringsvormen>

¹⁰³ https://www.nbb.be/nl/financieel-toezicht/prudentieel-toezicht/toezichtsdomeinen/kredietinstellingen/lijsten-4#bm_Header_0

¹⁰⁴ Deze twee leningen vervangen de vroegere producten Startlening, Starteo, Optimeo en BA+.



- ▶ **Startlening+¹⁰⁵**: Deze formule biedt aan starters de mogelijkheid om een achtergestelde lening tot € 100.000 (of maximum 4x de eigen inbreng) af te sluiten. De starters mogen hoogstens 4 jaar actief zijn als zelfstandige in hoofdberoep. Voor werkzoekenden die van deze kredietvorm willen gebruik maken, bestaan er nog een aantal extra's. De rentevoet voor deze lening bedraagt momenteel 3%.
- ▶ **KMO-cofinanciering**: Dit is een achtergestelde lening van maximum € 350.000 (of 4x de eigen inbreng) bestemd voor starters en bestaande ondernemingen. De lening wordt steeds gecombineerd met een cofinanciering van een bank, investeringsfonds of business angel(s). De co-financier staat in voor minstens 20% van de globale financieringsbehoefte. Participatiefonds Vlaanderen kan tot 50% van de globale behoefte financieren.

4.1.2 Risico-indekking

Banken zullen bij schuldfinanciering steeds nagaan of er voldoende zekerheden geboden worden op terugbetaling van de lening (met vergoeding). Sinds de economische en financiële crisis is de aandacht hiervoor bij de banken enkel toegenomen. Dergelijke zekerheden kunnen worden ingeroepen wanneer de financiële afspraken mbt de lening niet worden nagekomen.

Zekerheden kunnen ingedeeld worden in volgende vier categorieën¹⁰⁶:

- ▶ **Zakelijke zekerheden** zijn wettelijke voorkeurregels die op bepaalde eigendommen gelden en die aan de schuldeiser voorrang verlenen op de realisatieprijs van de goederen. Er bestaan drie soorten zakelijke waarborgen:
 - Het pand vb. de inpandgeving van een handelszaak, waarbij alle goederen die deel uitmaken van het handelsfonds, zowel de immateriële bestanddelen (goodwill, het merk, de firmanaam, het recht op huur,...) als de materiële bestanddelen (meubilair, inrichting, de voorraad ten belope van 50% van hun waarde,...) in pand worden gegeven. Ook handelsgoederen op zich en schuldvorderingen kunnen in pand worden gegeven. Specifiek in de cultuursector worden de subsidies zelf als pand gegeven bij kaskredieten.
 - Het voorrecht: is een zakelijke zekerheid, die een wettelijk 'recht van voorrang' geeft op de goederen waarop zij betrekking hebben. Dit noemt men ook wel subrogatie.
 - De hypotheek: het recht op onroerende goederen, gevestigd als waarborg voor de voldoening van een verbintenis.
- ▶ Bij **persoonlijke zekerheden** wordt aan een tweede debiteur gevraagd om zich vooraf akkoord te verklaren om de aangegane schuld van de oorspronkelijke schuldenaar terug te betalen, wanneer deze laatste niet in staat zou zijn om deze schuld zelf terug te betalen.
- ▶ **Semi-zakelijke zekerheden** zijn waarborgen waarbij men steunt op de persoonlijke verbintenis van de ondertekenaar, maar waarbij tegelijkertijd de mogelijkheid of het recht wordt verkregen tot het vestigen van een zakelijke waarborg vb. volmacht tot hypotheekname.
- ▶ **Morele zekerheden** leunen hier sterk bij aan en kunnen als quasi borgstellingen worden omschreven: met een 'intentieverklaring' bijvoorbeeld kan een moederorganisatie zich garant stellen voor de aflossing van de schulden van de dochterorganisatie.

Zoals reeds aangehaald in Deel 1 (cfr paragraaf 1.2.2) is het geven van voldoende zekerheden aan banken voor vele culturele actoren een weinig evident iets. Zo beschikken vele culturele actoren over weinig materiële activa om als zakelijke zekerheid te geven. Immateriële activa die eventueel wel aanwezig zijn, kunnen vaak moeilijk gewaardeerd worden. Om deze barrière tot toegang tot schuldfinanciering te verlagen voor de culturele sector, zetten overheden steeds meer in op instrumenten die (een deel van) het kredietrisico voor banken afdekken. Onderstaande boxen bespreken een aantal van deze (generieke) instrumenten op Vlaams en Europees niveau.

¹⁰⁵ De Startlening+ is bestemd voor de financiering van materiële, immateriële en financiële investeringen, evenals voor de financiering van de behoefte aan bedrijfskapitaal die gepaard gaat met de start of uitbouw van de activiteit.

¹⁰⁶ Zie <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/bancaire-financieringsvormen>



Met de **waarborgregeling** kan de Vlaamse overheid via PMV tot 75 % van een krediet waarborgen, tot een bedrag van EUR 1,5 miljoen.¹⁰⁷ Ook vzw's kunnen genieten van deze maatregel op voorwaarde dat:

- ▶ ze kunnen aantonen dat minstens 50 % van hun kosten gedekt kunnen worden door inkomsten uit verkopen en eventuele andere inkomsten (50 %-regel). Met andere woorden, hun totale inkomsten mogen nooit voor meer dan 50 % uit overheidssubsidies bestaan;
- ▶ ze hun producten aanbieden aan marktconforme prijzen.

Via **Gigarrant** kan de Vlaamse overheid via PMV tot 80% van een krediet waarborgen, voor waarborgbedragen van meer dan EUR 1,5 miljoen. Gigarrant is hiermee complementair aan de hierboven vermelde generieke waarborgregeling. Een Gigarrantwaarborg kan worden toegekend aan kleine, middelgrote en grote ondernemingen die aan de volgende voorwaarden voldoen:

- ▶ de onderneming dient een goed onderbouwd businessplan voor te leggen;
- ▶ de onderneming heeft bij voorkeur groei- of investeringsplannen;
- ▶ de onderliggende financiering dient bij te dragen tot het economisch weefsel in Vlaanderen;
- ▶ de onderneming mag geen onderneming in moeilijkheden zijn, volgens de richtlijnen van de Europese Commissie.

De **Vlaamse kredietbemiddelaar** kan na een kredietweigering in individuele dossiers tussenbeide komen en bemiddelen met de bank of financiële instelling om tot een oplossing te komen.¹⁰⁸ De dienstverlening Vlaamse Kredietbemiddelaar is toegankelijk voor iedere Vlaamse onderneming (incl. vzw's), bedrijfsleider, ambachtsman, handelaar of beoefenaar van een vrij beroep die bij zijn bank(en) moeilijkheden ondervindt om een financieringsprobleem op te lossen.

Waar in Vlaanderen een aantal waarborginstrumenten generiek beschikbaar zijn voor alle sectoren, wordt in diverse (Europese) landen expliciet ingezet op een verbetering van de toegang tot financiering voor culturele en creatieve actoren via o.a. waarborgregelingen. Voorbeelden zijn de borgstellingen door Cultuur+Ondernemen in Nederland voor cultuurleningen bij Triodos Bank, waarborgregelingen bij het Franse IFCIC en Canadese SODEC (zie ook de informatiefiches in bijlage 4/). Deze evolutie naar aanvullende instrumenten naast de klassieke cultuursubsidies, die **inzetten op een risicodeling tussen de publieke en private sector**, vinden we ook terug op Europees niveau waar vanaf 2016 ook specifiek voorzien wordt in een garantiefaciliteit voor leningen aan culturele en creatieve actoren (zie box hieronder).

Het Creative Europe 2014-2020 programma omvat een nieuw, cross-sectoraal programmaonderdeel dat naast middelen voor beleidssamenwerking en multidisciplinaire activiteiten, ook voorziet in een financiële **garantiefaciliteit** vanaf 2016, specifiek voor leningen aan culturele en creatieve actoren die een rechtspersoonlijkheid hebben.¹⁰⁹

Het garantiefonds engageert zich om het verlies van een bank te dekken indien de lener failliet gaat. In principe zullen alle ondernemingen en organisaties die voldoen aan de EU definitie van KMO, gevestigd zijn in een lidstaat van het Creative Europe programma en actief zijn in de culturele of creatieve sector in aanmerking komen voor de maatregel.¹¹⁰ De garantiefaciliteit zal garanties verstrekken aan erkende banken, en dit voor leningen tot maximaal 2 miljoen euro.

Een instrument dat op een andere manier dan waarborgregeling zoekt naar een model van risicodeling tussen de publieke en private sector, is het in Box 4 besproken model van de '**terugbetaalbare bijdrage**' in Catalonië waarbij een kosteloze lening wordt gecombineerd met een terugbetaalbare bijdrage of subsidie, afhankelijk van de verkoop tijdens de exploitatiefase.

¹⁰⁷ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/waarborgregeling>

¹⁰⁸ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/vlaamse-kredietbemiddelaar>

¹⁰⁹ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/creative-europe>

¹¹⁰ Voor meer info zie http://www.oficinamediaespana.eu/docs/europa-creativa/faqs_instrument_garantia_financera.pdf



Een laatste buitenlands voorbeeld waarbij de overheid aanvullende financiering voor de culturele sector stimuleert via een model van risicodeling bij schuldfinanciering, betreft de **Kunstkoopregeling** in Nederland. De kunstkoopregeling heeft als doel om via het toekennen van renteloze leningen aan private personen, de verkoop van kunst te stimuleren. In tegenstelling tot alle voorgaande voorbeelden betreft het hier dus wel geen model van risicodeling tussen een culturele actor en de overheid, maar wel tussen een cultuurconsument en de overheid. De maatregel stimuleert maw niet zozeer de toegang tot aanvullende financiering voor culturele actoren, maar wel toegang tot (aanvullende) kopers.

Box 13 Buitenlands inspiratie – Kunstkoopregeling in Nederland^{111,112}

Een bloeiende kunstmarkt vormt een inkomstenbron voor kunstenaars en getuigt van betrokkenheid van individu en samenleving bij beeldende kunst. Het doel van de kunstkoopregeling is om in Nederland de particuliere markt voor kunst van hoge kwaliteit een stimulans te geven.

Met de KunstKoop kunnen particulieren **kunst op afbetaling kopen** bij meer dan honderd galeries verspreid over Nederland **zonder dat zij rente hoeven te betalen**. Het betreft een renteloze lening die het mogelijk maakt om in maandelijkse termijnen het totaalbedrag te betalen. De kunstkoopregeling is dus een financieel instrument dat een samenspel is tussen verschillende partijen: kopers, galeries, betrokken kunstenaars, ABN AMRO en het Mondriaanfonds. De maatregel bestaat in Nederland sinds 1997.

Kenmerken

- Galeries staan in voor de verkoop van de kunstwerken. Galeries kunnen eenmaal in de twee jaar een aanvraag indienen voor deelname aan de KunstKoop¹¹³.
- De regeling geldt voor kunstwerken (minimumprijs EUR 450, voor CJP'ers EUR 150) die gemaakt zijn ná 1945 door nog levende kunstenaars.
- De lening bedraagt maximaal € 7.000 per kunstwerk. Kost het kunstwerk meer, dan voldoet de koper het resterende bedrag zelf.
- De aanbesteding bedraagt minimaal 10% van de prijs, met een maximum van EUR 450. Voor werken met een kostprijs boven EUR 7.450 gelden hogere aanbestedingen.
- De looptijd van de lening is maximaal drie jaar. Er kan altijd zonder extra kosten vervroegd worden afgelost.
- De koper betaalt minimaal EUR 22,50 per maand aan aflossing.
- Kunst in oplage zoals zeefdrukken en litho's moet aan bij de galeriehouder bekende eisen voldoen.

Wie kan er beroep op doen?

De regeling is van toepassing voor particulieren in de leeftijd van 18-75 jaar.

Van wie komt de financiering?

- ABN AMRO bepaalt of de lening wordt toegekend. Toetsing en registratie van de lening bij het Bureau Kredietregistratie (BKR) in Tiel maken deel uit van de procedure.
- Het Mondriaan Fonds neemt de rente voor zijn rekening. Het Mondriaan Fonds staat eveneens in voor de coördinatie en administratie.
- De overheid verdient de financiering van de rente (ca. 8%) terug via de belastingen (terugverdieneffect):
 - Via BTW: 6% op kunstwerk en 19% over de galerieomzet.
 - Via inkomstenbelasting van de kunstenaars en galeriehouders.

Impact van het instrument

Tussen 1997 en 2011 maakten meer dan 43.000 kopers in Nederland gebruik van de KunstKoop. Zij kochten voor ruim EUR 134 miljoen aan kunstwerken. De return aan kunstenaars bedroeg EUR 80 miljoen.

¹¹¹ Ontwerpnota voor Kabinet Gatz en agentschap Kunsten en Erfgoed, maart 2015.

¹¹² <http://www.mondriaanfonds.nl/activiteiten/kunstkoop/>

¹¹³ De laatste deadline was op 10 oktober 2014, het is op dit moment niet mogelijk om aan te vragen.



Het plafond bedrag voor het Mondriaanfonds (die instaat voor de rentebetaling) is EUR 800.000 per jaar. Er worden geen leningen meer toegestaan eens dit bedrag bereikt is. Het plafond werd in Nederland in de laatste jaren niet bereikt. Het totaalbedrag aan betaalde rente bedroeg in 2013 386.250 euro.¹¹⁴

Het is onduidelijk wat de juiste voordelen/return van de maatregel voor de kunstenaars zelf is. In Nederland werd aangegeven dat de totale return aan kunstenaars EUR 80 miljoen is. Maar vragen waar momenteel nog geen duidelijk antwoord op geformuleerd is zijn: Is er een hefboomeffect? Hoeveel omzet genereren individuele kunstenaars? Hoe hoog is de steun per kunstenaar?

Kunstkoopregeling in Vlaanderen?

In de Beleidsnota Cultuur 2014-2019 wordt expliciet melding gemaakt van de implementatie van een kunstkoopregeling "*als instrument om de economische positie van kunstenaars en galeries te versterken, en tegelijk een brede groep particulieren te laten participeren aan het kunstgebeuren*". Er is echter nog geen concrete aanvangstermijn voor de maatregel vooropgesteld.

Het is belangrijk om de beoogde doelstellingen en effecten daarbij duidelijk af te lijnen: dit zowel naar kopers, kunstenaars, galeries, de aanbieders van de kunstkoopregeling, de financiering, kostprijs en praktische organisatie. Wat een kunstkoopregeling in Vlaanderen dus juist zal inhouden hangt af van de doelstellingen die gesteld worden. Het idee is om particulieren kunst op afbetaling te laten kopen en zo impulsen te geven aan de ontwikkeling van de kunstmarkt.

Vormgeving van een Vlaamse kunstkoopregeling

Voor een overzicht van relevante vragen m.b.t. de vormgeving van een Vlaamse kunstkoopregeling verwijzen we naar een *ontwerpnota* voor Kabinet Gatz en agentschap Kunst en Erfgoed (maart 2015) van Kunst in Huis. We sommen hier kort enkele belangrijke punten uit deze ontwerpnota op:

- Wat is de doelgroep van deze voorgestelde maatregel?
 - Welke aankopen wil je stimuleren: herhaalaankopen of eerste aankopen?
 - Welke inkomens wil je aanspreken: lage, midden of hoge inkomens?
- Welke rol zou de Vlaamse overheid opnemen?
 - Organisatorische rol: selectie van deelnemende partners, controle, uitkering financiering, marketing...
 - Financiële rol: rentelast, risico van de lening...
- Wie zouden de verkopers zijn?
 - Zijn dit enkel de galeries?
 - Zal dit niet inhouden dat enkel het bestaande galeriepubliek gefaciliteerd wordt?
 - Zullen er niet vooral galeries uit hogere segment deelnemen, dit door de hogere maximale leenbedragen en de artistieke selectiecriteria van de galeries?
 - Zijn galeries een doelgroep op zich of zijn de galeries een middel om de doelstelling te bereiken?
 - Is er een verkopersrol weggelegd voor anderen?
 - Individuele kunstenaars? Heel wat kunstenaars werken namelijk niet samen met een galerie.
 - Rol voor Kunst in Huis?
- Welk type kunst/welke kunstenaars?
 - Betreft het enkel beeldende kunst of ook vb. toegepaste kunsten?
 - Enkel unieke werken of ook edities en reeksen?
 - Enkel werk van kunstenaars die op dat moment wonen en werken in Vlaanderen/Brussel?

Er zijn ook verschillen tussen Vlaanderen en Nederland die er mogelijk voor zorgen dat de eventuele impact in Vlaanderen niet gelijk zal zijn aan de impact in Nederland:

- In Vlaanderen is het terugverdieneffect van de financiering van de rente via de belasting niet van toepassing. Dit omdat de kunstkoopregeling op Vlaams niveau georganiseerd zal worden en belastingen een federale materie zijn.

¹¹⁴ Jaarverslag Mondriaanfonds 2013



- Is er een voldoende grote leencultuur in Vlaanderen? Het is namelijk belangrijk dat er een voldoende grote bereidheid is om te lenen bij de vooropgestelde doelgroep.

Bronnen

- <http://www.mondriaanfonds.nl/activiteiten/kunstkoop/>
- De Vlaamse Kunstkoopregeling en Kunst in Huis – Ontwerpnota voor Kabinet Gatz en agentschap Kunsten en erfgoed, maart 2015.
- Interview Cathy Cardon, Directeur Kunst in Huis, 9 juli 2015.
- Interview Dirk De Wit, Kunstensteunpunt

4.2 Microkredieten

Microkredieten zijn leningen waarvan het leningsbedrag lager ligt dan €25.000 (cfr EC definitie¹¹⁵). Een microkrediet helpt startende ondernemers die niet bij een bank terecht kunnen, dit omdat ze te jong of te oud zijn, geen eigen inbreng hebben of werken in een moeilijker sector...¹¹⁶. In tegenstelling tot de traditionele bankfinanciering, worden bij microkredieten geen waarborgen gevraagd. Wel wordt normaal een hogere rentevoet aangerekend. Uit onderzoek naar de financieringsnoden van culturele en creatieve actoren blijkt dat veel van de leningsbehoeften in de sector vallen binnen deze categorie (cfr. paragraaf 1.2.2 in Deel 1). In 2008 voerde het Kunstenloket een studie uit naar de mogelijkheden van microkredieten voor de financiering van de kunstenaarspraktijk. Ook daar kwam naar voor dat er vanuit de specifieke financieringsnoden, grote interesse is in microkredieten als financieringsvorm¹¹⁷.

De Nederlandse organisatie Cultuur+Ondernemen verstrekt specifiek microkredieten aan kunstenaars, creatieven en culturele instellingen en liet recent een studie uitvoeren naar de impact van de door hen verleende microkredieten op de activiteiten van de culturele en creatieve actoren. In onderstaande box vatten we de belangrijkste bevindingen samen.

De effecten van microkredieten op culturele en creatieve actoren in Nederland

Op vraag van Cultuur+Ondernemen maakt het Kenniscentrum Innovatie&Business van de Hogeschool Utrecht een quick scan van de sociale en economische effecten die ruim 200 gebruikers (in de periode september 2014-februari 2015) van de culturele microkredieten van Cultuur+Ondernemen ervaren¹¹⁸. Naast microkredieten maakten deze gebruiker vaak ook gebruik van andere diensten van Cultuur+Ondernemen, zoals training, begeleiding en cursussen. Onderzocht is onder meer wat de invloed van de microkredieten is op het aantal opdrachten, de levensvatbaarheid van de onderneming en de inkomensontwikkeling van de leningnemers. Uit de quick scan blijkt dat de microkredieten bijdragen aan de stimulering van het ondernemerschap en aan een betere inkomens- en sociale positie van cultureel ondernemers:

- ▶ 57% van de leningnemers ervaart een stijging van meer dan 50% in het aantal opdrachten (waarvan 14% een verdubbeling of meer);
- ▶ 56% heeft een inkomensstijging van 25% of meer gerealiseerd sinds het ontvangen van het microkrediet;
- ▶ 61% ziet een vergroting van zijn sociale netwerk dankzij het microkrediet;
- ▶ 50% heeft naast het microkrediet een verdiepende of verbredende training of cursus gevolgd sinds het ontvangen van het microkrediet;

¹¹⁵ Zie Commission Staff Working Paper "Microcredit for European small businesses", SEC(2004)1156

¹¹⁶ http://www.hefboom.be/p_159.htm

¹¹⁷ Kunstenloket (2008), "mogelijkheden van microkredieten voor kunstenaars", studie in opdracht van Dept CJSM, oktober 2008.

¹¹⁸ Ibrahimovic A. en van Teeffelen L. (2015), "Sociale en economische effecten van microkredieten in de cultuur- en creatieve sector in Nederland", onderzoek uitgevoerd in opdracht van Cultuur+Ondernemen, Kenniscentrum Innovatie&Business – Hogeschool Utrecht.



- ▶ 82% vindt dat zijn of haar ondernemersvaardigheden er op vooruit zijn gegaan sinds het ontvangen van het microkrediet;
- ▶ 39% van de ondervraagde ondernemers geeft aan een positie in de sector te hebben verworven dankzij het microkrediet;
- ▶ 95% van de ondervraagde ondernemers adviseert collega's om een microkrediet te gebruiken.

Belangrijke vaststelling is ook dat veel van de gebruikers naast het microkrediet ook gebruik maken van andere diensten van Cultuur+Ondernemen, zoals training, begeleiding en cursussen. De bovenvermelde positieve effecten zijn daarom niet enkel toe te schrijven aan een verbeterde toegang tot kapitaal an sich, maar vooral ook aan de combinatie met training en begeleiding. Deze gecombineerde dienstverlening zal Cultuur+Ondernemen in de toekomst nog versterken.

In Vlaanderen zijn twee private organisaties specifiek actief in microkredietfinanciering: Impulskrediet (onderdeel van Hefboom vzw/cvba) en Microstart¹¹⁹.

- ▶ **Impulskrediet**¹²⁰ werd in 2012 gelanceerd door Hefboom vzw/cvba en verstrekt microkredieten aan (startende) ondernemers in Vlaanderen en Brussel die omwille van bepaalde redenen niet terecht kunnen bij een reguliere bank. Vzw's komen momenteel (nog) niet in aanmerking. Impulskrediet beschikt over 4 kredietformules:
 - Go: Voor wie zelfstandig is/wil worden in hoofdberoep (maximaal EUR 20.000)
 - Part: Voor wie zelfstandig is/wil worden in bijberoep (maximaal EUR 7.500)
 - Coop: Voor activiteiten via een starterslabo. Een starterslabo is een organisatie die ondersteuning biedt aan werkzoekenden die hun eigen zaak willen starten. Deze startende ondernemers krijgen er de nodige begeleiding en coaching, zowel individueel als collectief. (maximaal EUR 5.000)
 - Start: Eigen inbreng bij een Startlening van het Participatiefonds Vlaanderen, een filiaal van PMV (maximaal EUR 5.000).

De rentevoet bedraagt standaard 6%. Naast het krediet zelf biedt Impulskrediet ook begeleiding en coaching aan de kredietnemers. Impulskrediet voorziet gedurende twee jaar in gratis begeleiding door een coach, meestal een professional uit het bedrijfsleven.¹²¹ De rol van de coach is tweeledig: enerzijds de ondernemer zakelijk versterken, anderzijds mee waarborgen dat de kansen op terugbetaling van het microkrediet zo groot mogelijk blijven.

- ▶ **MicroStart**¹²² verstrekt microkredieten van EUR 500 tot 15.000 bij het opstarten van een onderneming, het vestigen als zelfstandige of het verder uitbouwen van bestaande activiteiten. De nominale rentevoet bedraagt 8,95%. Verder worden voor dossierkosten en solidariteitsbijdrage 5% van het bedrag van de lening afgehouden bij de start. Een van de kredietvoorwaarden is ook dat iemand uit de naaste omgeving van de kredietnemer (familielid, vriend, ...) zich borg stelt voor 50 % van het geleende bedrag. Het microkrediet moet in maximaal drie jaar afgelost worden. Het microkrediet kan gebruikt worden om bijvoorbeeld voorraad, materieel, kasmiddelen of tweedehandswagen te financieren. Voorbeelden van microkredieten zijn:
 - Individueel microkrediet van EUR 500 tot 10.000 voor de oprichting van een onderneming of de verdere uitbouw van een zelfstandige activiteit;
 - Collectief microkrediet (van 3 tot 7 personen) vanaf EUR 500 (maximaal EUR 1.500 voor de eerste lening) bij proefleningen of de verdere uitbouw van bestaande activiteiten;

Analoog aan Impulskrediet voorziet ook MicroStart in individuele of collectieve begeleiding (financiën, beheer, juridische aangelegenheden, boekhouding ...) om de activiteit op te starten, te ontwikkelen en de duurzaamheid van de activiteit veilig te stellen.

¹¹⁹ Naast deze private microkredietverstrekkers, worden ook door SMart.be (via de afdeling 'Matlease') (micro)kredieten (vanaf EUR 250) toegekend aan culturele en creatieve actoren. Deze kredieten zijn echter enkel toegankelijk voor leden van SMart.be die bij SMart Verenigde Producties een 'Activiteit' beheren. Dit is een soort mini-onderneming die culturele actoren kunnen oprichten en beheren onder de vleugels van Verenigde Producties, een vzw binnen de structuur van SMart.

¹²⁰ <http://www.impulskrediet.be>

¹²¹ <http://www.impulskrediet.be>

¹²² <http://www.microstart.be/nl/microkrediet/individuele-groep-microkredieten>



Naast deze twee private microkredietverstrekkers treedt ook de Vlaamse overheid op als microkredietverstrekker, via volgende twee instrumenten:

- ▶ Departement CJSM stelt met de **Kunstenaarstoelage** microkredieten ter beschikking aan kunstenaars uit alle artistieke disciplines. De Kunstenaarstoelage is een renteloos overbruggingskrediet dat startende of heroriënterende kunstenaars op weg kan helpen bij een project of een investering. De bedragen van het krediet kunnen schommelen tussen 500 EUR en 7.500 EUR. Het bedrag dat wordt aangevraagd, mag niet meer zijn dan de kostprijs van het artistieke project. In tegenstelling tot subsidies en beurzen, moet de kunstenaarstoelage terugbetaald worden, en dit over een maximum looptijd van 4 jaar.¹²³
- ▶ PMV kan kleine kredieten (in principe vanaf 5.000 EUR, hoewel geen echt minimum wordt gehanteerd) toekennen aan starters via de **Startlening+** van het Participatiefonds Vlaanderen. De rente van deze lening bedraagt 3%.

4.3 Peer-to-peer kredieten

Bij peer-to-peer kredieten wordt er geld uitgeleend tussen partijen, zonder de tussenkomst van traditionele financiële instanties zoals banken. Deze vorm van krediet vindt het vaakst plaats als mensen uit de omgeving, de zogenaamde Family, Friends & Fools (3Fs) geld ter beschikking stellen. Deze middelen zullen door andere schuldeisers als quasi eigen vermogen worden beschouwd, indien de geldschieter deze lening 'achtergesteld' verklaart t.o.v. deze schuldeisers.¹²⁴

Om peer-to-peer kredietverstrekking aan te moedigen, bestaat in Vlaanderen de Winwinlening. Dit instrument moedigt via fiscale stimuli het lenen van geld door particulieren aan KMOs aan.

De Winwinlening: fiscale stimulus voor peer-to-peer kredieten

De Winwinlening^{125,126} stimuleert particulieren (vrienden, kennissen of familie) met een fiscaal voordeel om geld te ontfemen aan kleine en middelgrote ondernemingen.

Het fiscaal voordeel voor de kredietgever bestaat uit:

- ▶ Enerzijds een jaarlijkse belastingvermindering voor de hele looptijd van de lening:
 - Als berekeningsbasis wordt genomen het rekenkundig gemiddelde van alle uitgeleende bedragen op 1 januari en op 31 december van het belastbare tijdperk, met een maximum van EUR 50.000 per belastingplichtige;
 - De belastingvermindering bedraagt 2,5% van de berekeningsbasis (wat neerkomt op een maximum van EUR 1.250 per jaar).
- ▶ en anderzijds de mogelijkheid tot een eenmalige belastingvermindering ingeval een gedeelte van de Winwinlening niet wordt terugbetaald. Deze belastingvermindering bedraagt 30% van de hoofdsom van de lening die definitief is verloren gegaan (bijvoorbeeld bij faillissement, ontbinding, vereffening, ...).

De belangrijkste eigenschappen van een Winwinlening zijn:

- ▶ het is een achtergestelde lening¹²⁷, zowel ten aanzien van bestaande als van toekomstige schulden;
- ▶ met een looptijd van 8 jaar. De kredietgever en kredietnemer kunnen kiezen uit volgende aflossingsmogelijkheden:
 - terugbetaling in één keer na 8 jaar;
 - maandelijks, driemaandelijks, zesmaandelijks of jaarlijkse aflossingen;

¹²³ <http://www.kunstenenerfgoed.be/nl/node/8721#node-collapse-8729>

¹²⁴ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/family-friends-and-fools>

¹²⁵ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/winwinlening>

¹²⁶ <http://www.pmv.eu/nl/diensten/winwinlening>

¹²⁷ Een achtergestelde lening is een lening die bij liquidatie van de onderneming als één van de laatste in de rij van verplichtingen (net voor het terugbetalen van het maatschappelijk kapitaal) wordt terugbetaald. Het voordeel is dat dit type leningen wordt aanzien als quasi eigen vermogen in plaats van vreemd vermogen, wat een betere voorstelling van de verhouding tussen eigen middelen en vreemd vermogen geeft (hogere solvabiliteitsratio). Hierdoor daalt het risico voor de andere schuldeisers en wordt het klassiek bankkrediet toegankelijker.



- een eenmalige vervroegde terugbetaling van het openstaande saldo is eveneens mogelijk.
- ▶ het totale bedrag dat in hoofde van de kredietgever in het kader van één of meer Winwinleningen aan één of meer kredietnemers uitgeleend wordt, kan ten hoogste EUR 50.000 bedragen;
- ▶ het totale bedrag, in hoofdsom, dat één kredietnemer in het kader van één of meer Winwinleningen kan ontlenen van kredietgevers bedraagt ten hoogste EUR 200.000;
- ▶ de interesten moeten betaald worden op de overeengekomen vervaldagen en worden berekend door het bedrag van de lening te vermenigvuldigen met de rentevoet die is vastgelegd in de akte. Deze rentevoet mag niet hoger zijn dan de wettelijke rentevoet die van kracht is op de datum waarop de Winwinlening gesloten wordt, en mag niet lager zijn dan de helft van dezelfde wettelijke rentevoet. In 2015 bedraagt deze rentevoet 2,5 %.

Op de datum waarop de Winwinlening gesloten wordt, moet de **kredietgever** voldoen aan de volgende voorwaarden:

- ▶ het moet een natuurlijk persoon zijn die deze lening afsluit buiten het kader van zijn handels- of beroepsactiviteiten;
- ▶ deze natuurlijke persoon moet in het Vlaamse Gewest zijn gevestigd of, indien het een inwoner betreft van een andere lidstaat van de Europese Economische Ruimte, gelokaliseerd zijn in het Vlaamse Gewest voor de toepassing van de belasting van niet-inwoners;
- ▶ mag geen werknemer zijn van de kredietnemer;
- ▶ als de kredietnemer een zelfstandige is, dan mag de kredietgever niet de echtgenoot of de wettelijk samenwonende partner van de kredietnemer zijn;
- ▶ als de kredietnemer een rechtspersoon is, kan de kredietgever geen aandeelhouder zijn van die rechtspersoon, noch benoemd zijn of optreden als bestuurder, zaakvoerder of een vergelijkbaar mandaat binnen die rechtspersoon. Evenmin mag de echtgenoot of de wettelijk samenwonende partner van de kredietgever aandeelhouder zijn of benoemd zijn of optreden als zaakvoerder, bestuurder of een vergelijkbaar mandaat binnen die rechtspersoon.

Wie kan een Winwinlening krijgen¹²⁸?

- ▶ Alle in Vlaanderen gevestigde KMO's met een economische activiteit, ook binnen de sector van de sociale economie;
- ▶ Vennootschappen, ondernemers met KBO-nummer, ondernemers zonder KBO-nummer aangesloten bij een sociale kas voor zelfstandigen (bijberoep).

Vzw's zijn eveneens toegelaten indien zij kunnen beschouwd worden als een KMO. Hiervoor is een gehele of gedeeltelijke commerciële activiteit vereist.

4.4 Leasing¹²⁹

Leasing is een vorm van financiering waarbij de leasinggever op aanwijzen van een klant (de leasingnemer) een bepaald investeringsgoed koopt en verhuurt aan de leasingnemer gedurende een vooraf bepaalde periode, die overeenstemt met de vermoedelijke duur van het bedrijfsgebruik van het investeringsgoed.

De leasinggever blijft het eigendomsrecht op het goed behouden en blijft bijgevolg de juridische eigenaar, terwijl de leasingnemer het gebruiksrecht verkrijgt en dus beschouwd wordt als economische eigenaar, waardoor hij het goed mag afschrijven. De leasingnemer betaalt een periodieke huurvergoeding. Bovendien voorziet het leasingcontract ten behoeve van de leasingnemer de mogelijkheid om op het einde van de termijn de eigendom van het investeringsgoed te verwerven (= aankoopoptie).

Leasing biedt aan organisaties een manier om het gebruik van panden, goederen en apparatuur te financieren, zonder zelf de (zware) investeringen te moeten doen. De meest gebruikelijke objecten die in aanmerking komen voor leasing zijn wagens, machines en computermaterieel.

¹²⁸ http://www.pmv.eu/download/nl/5465262/file/winwin_externe_faq_20130822.pdf?ts=1444390180960

¹²⁹ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/niet-bancaire-financieringsvormen>



Voor organisaties in volle uitbreiding die hun bedrijfskapitaal of werkkapitaal zo groot mogelijk willen houden kan dit nuttig zijn. De uitgaven voor de aankoop van materiaal kan over meerdere maanden gespreid worden. Bijkomend voordeel is dat bij leasing zowel de aanschafprijs als de btw worden gefinancierd, terwijl bij een gewone kredietvorm enkel een deel tot maximaal de aanschafprijs wordt gefinancierd.

Specifiek voor culturele en creatieve actoren, biedt SMart.be sinds 2007 (via **Matlease**)¹³⁰ de mogelijkheid om via een leasingovereenkomst materiaal te financieren. Matlease koopt het materiaal aan en geeft het via een leasingovereenkomst tegen betaling in gebruik. Deze faciliteit is wel enkel toegankelijk voor leden van Smart die een Activiteit beheren bij SMart Verenigde Producties (zie voetnoot 119).

Via de **waarborgregeling** kan de Vlaamse overheid via PMV tot 75% van leasingcontracten van kmo's waarborgen.¹³¹ Vzw's kunnen genieten van deze maatregel op voorwaarde dat:

- ▶ ze kunnen aantonen dat minstens 50 % van hun kosten gedekt kunnen worden door inkomsten uit verkopen en eventuele andere inkomsten (50 %-regel). Met andere woorden, hun totale inkomsten mogen nooit voor meer dan 50 % uit overheidssubsidies bestaan.
- ▶ ze hun producten aanbieden aan marktconforme prijzen.

Via **gigant** kan de Vlaamse ook leasingcontracten van ondernemingen waarborgen, voor waarborgbedragen van meer dan EUR 1,5 miljoen.¹³² Een Gigantwaarborg kan worden toegekend aan kleine, middelgrote en grote ondernemingen die aan de volgende voorwaarden voldoen:

- ▶ de onderneming dient een goed onderbouwd businessplan voor te leggen;
- ▶ de onderneming heeft bij voorkeur groei- of investeringsplannen;
- ▶ de onderliggende financiering dient bij te dragen tot het economisch weefsel in Vlaanderen;
- ▶ de onderneming mag geen onderneming in moeilijkheden zijn, volgens de richtlijnen van de Europese Commissie.

4.5 Factoring¹³³

Factoring is een schuldfinancieringsvorm waarbij de onderneming haar volledige of een gedeelte van haar klantenbestand overdraagt aan een factormaatschappij. M.a.w. de onderneming "verkoopt" haar verkoopfacturen aan de factormaatschappij, die op haar beurt zorgt voor de incassering van vorderingen op de vervaldag.

De factormaatschappij zal vooraleer zij de schuldvorderingen overneemt eerst een analyse naar de kredietwaardigheid van de openstaande klanten uitvoeren, aangezien zij met de schuldvorderingen ook het risico van betaald te worden op de vervaldag overneemt. Wie beroep doet op deze dienstverlening krijgt met zekerheid zijn facturen uitbetaald op de vervaldag.

Alhoewel factoring een dure dienstverlening is, kan deze dienstverlening interessant zijn voor organisaties met een hoge omzet (minimaal 250.000 EUR à 500.000 EUR).

¹³⁰ <http://smartbe.be/nl/diensten/voordelen/>

¹³¹ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/waarborgregeling>

¹³² <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/gigant-waarborgen-en-turnaround-investeringen>

¹³³ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/niet-bancaire-financieringsvormen>



Schuldfinanciering als bron van aanvullende financiering voor cultuur in Vlaanderen? Samenvattende reflecties

- ✘ Schuldfinanciering maakt voor vele culturele actoren onderdeel uit van hun financieringsmix. De waarborgen die culturele actoren kunnen geven aan schuldfinanciers voor de terugbetaling van hun lening, bepaalt mee tot welke vormen van schuldfinanciering men toegang heeft.
- ✘ Culturele en creatieve actoren hebben vaak moeite om voldoende zekerheden te bieden aan traditionele banken, waardoor onderfinanciering in de sector dreigt. Microkredieten en waarborgregelingen bieden hier een antwoord.
- ✘ De markt van microkredieten is in Vlaanderen nog in volle ontwikkeling. Noch Impulskrediet, noch MicroStart hebben een specifieke focus op culturele en creatieve actoren, hoewel uit studies blijkt dat vele financieringsnoden in de sector zich situeren in het domein van microkredieten.
- ✘ In Vlaanderen zijn een aantal generieke waarborgregelingen beschikbaar die voorzien in een gedeeltelijke afdekking van het financieringsrisico voor banken. Specifieke waarborgregelingen voor culturele en creatieve actoren zijn in Vlaanderen niet voorhanden. In diverse EU-lidstaten en ook op Europees niveau wordt wel ingezet op waarborgregelingen voor culturele en creatieve actoren als hefboom om toegang tot financiering te vergemakkelijken.
- ✘ Peer-to-peer financiering (van de 4Fs) is bij heel wat (kleinere) culturele en creatieve organisaties een belangrijke bron van schuldfinanciering. Met de Winwinlening heeft Vlaanderen een interessant instrument om specifiek peer-to-peer schuldfinanciering te stimuleren.
- ✘ Verschillende kredietproducten en stimulerende maatregelen zijn niet of slechts beperkt toegankelijk voor vzw's en/of natuurlijke personen.



5/ Vermogensfinanciering

Sommige organisaties kunnen op bepaalde momenten in hun levenscyclus behoefte hebben aan (extra) kapitaal van derden, bijvoorbeeld om te kunnen starten of om een belangrijke groei te realiseren. Schuldfinanciering kan op zo'n momenten niet geschikt zijn, omdat het terugbetalingsrisico voor de bank te hoog is. Vermogensfinanciering kan dan een optie zijn. Daarbij stelt een investeerder kapitaal (en knowhow) ter beschikking in ruil voor een aandeel in de organisatie.

De kapitaalverstrekker krijgt in dat geval geen maandelijkse vergoeding in de vorm van interesten uitbetaald (zoals bij schuldfinanciering), maar hoopt wel op langere termijn te kunnen delen in een eventuele meerwaarde die gerealiseerd wordt in de organisatie. Zoals bij schuldfinanciering ligt de primaire focus op het behalen van financieel rendement, waarmee ook vermogensfinanciering zich bevindt in de marktsfeer waarvan sprake in Deel 1.

In het vorige hoofdstuk rond schuldfinanciering merkten we reeds op dat nieuwe financieringsvormen opgang maken, die naast financieel rendement ook expliciet een maatschappelijk rendement nastreven: impact investing. De mengvorm vinden we eveneens terug in de vorm van vermogensfinanciering. In dit hoofdstuk concentreren we ons specifiek op de 'klassieke' vormen van vermogensfinanciering¹³⁴. Voor een meer uitgebreide bespreking van impact investing en de rol ervan voor de financiering van cultuur, verwijzen we naar hoofdstuk 6/.

In de volgende paragrafen bespreken we specifiek de volgende vormen van vermogensfinanciering:

- ▶ Peer-to-peer vermogensfinanciering, waarbij individuele investeerders zonder de tussenkomst van traditionele financiële instanties kapitaal ter beschikking stellen in ruil voor aandelen in de organisatie;
- ▶ Durfkapitaal door middel van externe vermogensfinanciering, bijvoorbeeld uit investeringsfondsen of van business angels.

5.1 Peer-to-peer vermogensfinanciering

Peer-to-peer vermogensfinanciering heeft als kenmerk dat er geld ter beschikking gesteld wordt zonder de tussenkomst van traditionele financiële instanties zoals banken. Deze vorm van krediet vindt het vaakst plaats als mensen uit de omgeving, de zogenaamde Family, Friends & Fools (3Fs) geld ter beschikking stellen. Dit kan onder de vorm van een lening (zie paragraaf 4.3), maar ook door hen medeaandeelhouder te maken: zo worden zij mede-eigenaar van uw onderneming en zorgen zij mee voor eigen inbreng.¹³⁵

Sinds midden 2015 bestaat er met het Start-up Plan (onder andere) een fiscale stimulus voor particulieren die specifiek via vermogensfinanciering willen investeren in start-ups.

Door start-ups makkelijker toegang te geven tot financiering wil de federale overheid jong en startend ondernemerschap in innovatieve sectoren aanmoedigen. Daartoe heeft ze in juni 2015 het **Start-up Plan** ingevoerd. Dit Start-up Plan bestaat specifiek uit volgende vier fiscale pijlers¹³⁶:

- ▶ een fiscale incentive om investeringen in Belgische start-ups aan te moedigen
- ▶ crowdfunding fiscaal aantrekkelijker maken
- ▶ loonkosten voor jonge ondernemingen verlagen
- ▶ investeringsaftrek voor digitale investeringen

¹³⁴ Waarbij we weliswaar opmerken dat microkredieten ook vaak een bepaald maatschappelijke rendement nastreven.

¹³⁵ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/family-friends-and-fools>

¹³⁶ Naast deze fiscale maatregelen voorziet het start-up plan ook in het wegwerken van de belangrijkste concurrentiehandicap van de Belgische e-commerce sector: het verbod op nachtarbeid. Hiervoor lopen momenteel nog onderhandelingen met werkgevers en werknemers, met de bedoeling om tegen eind 2015 een regeling uit te werken.



De maatregelen zijn gericht op start-ups, jonge groeibedrijven en KMO's. Dit instrument heeft dus geen specifieke CCS focus. Het start-up plan is een onderdeel van Digital Belgium, de strategie om van ons land een Europese digitale topper te maken.

1) Tax-shelter voor start-ups

De eerste pijler betreft een fiscale incentive om investeringen in Belgische start-ups aan te moedigen. De fiscale incentive bestaat uit een belastingvermindering in de personenbelasting die een investeerder/natuurlijke persoon ontvangt, wanneer hij/zij investeert in een jonge ondernemer. Om de belastingvermindering volledig te kunnen genieten moeten de aandelen gedurende vier jaar worden aangehouden. Concreet gaat het om:

- een belastingvermindering van 45% indien wordt geïnvesteerd in een start-up microvennootschap
- een belastingvermindering van 30% in een start-up KMO-vennootschap.

Onder Belgische¹³⁷ start-up onderneming wordt verstaan een micro-onderneming of KMO¹³⁸ die jonger is dan vier jaar.

Volgende modaliteiten zijn van toepassing:

- een investeerder/natuurlijke persoon kan jaarlijks maximaal EUR 100.000 investeren;
- een start-up onderneming kan maximaal EUR 250.000 ophalen via deze regeling;
- elke investeerder mag voor maximum 30% deelnemen in het kapitaal van de start-up vennootschap. Indien voor meer dan 30% wordt geïnvesteerd in het kapitaal, wordt de belastingvermindering gegeven ten belope van de 30% deelneming;
- enkel investeringen in Belgische startups komen in aanmerking;
- er wordt ook een belastingvermindering toegekend aan beleggers die investeren in start-up vennootschappen via een startersfonds;
- zowel familieleden als werknemers verkrijgen een fiscaal voordeel indien zij investeren in start-up onderneming. Kapitaalsinbreng door de bedrijfsleider zelf komt niet in aanmerking voor een belastingvermindering.

2) Crowdfunding wordt interessanter

De tweede pijler focust op het fiscaal aantrekkelijker maken van crowdfunding. Concreet zal het verstrekken van kapitaal en leningen via een platform van crowdfunding (crowd lending en crowd equity finance) fiscaal ondersteund worden via:

- een belastingvermindering in de personenbelasting op de investering in kapitaal en
- een vrijstelling van roerende voorheffing op de interesten van de leningen.

De investeringen in kapitaal komen in aanmerking voor een belastingvermindering van 30% en 45% (cfr. regeling tax shelter). Volgende modaliteiten zijn van toepassing met betrekking tot de leningen:

- interesten uit leningen: er is geen roerende voorheffing verschuldigd op de interesten uit leningen ten belope van de eerste schijf van EUR 15.000;
- de leningen die in aanmerking komen voor deze vrijstelling moeten een minimale looptijd hebben van 4 jaar;
- de vrijstelling van de roerende voorheffing is maar van toepassing voor zover het leningen betreft verstrekt aan start up vennootschappen De kredietnemer moet een natuurlijke persoon of kmo zijn, die beantwoordt

¹³⁷ D.i.. een binnenlandse vennootschap of een vennootschap waarvan de maatschappelijke zetel, voornaamste inrichting of zetel van bestuur(of beheer) gevestigd is in een andere lidstaat van de EER en die over een Belgische inrichting beschikt én die ten vroegste op 1 januari 2013 werd opgericht.

¹³⁸ Een KMO is een vennootschap waarvan het gemiddelde personeelsbestand gedurende het jaar niet meer dan 100 bedraagt en die aan minstens twee van de drie volgende criteria beantwoordt (op geconsolideerde basis, met inbegrip van de dochterondernemingen dus):

- het balanstotaal bedraagt niet meer dan 3.650.000 euro;
- de omzet, exclusief de belasting over de toegevoegde waarde, bedraagt niet meer dan 7.300.000 euro;
- het gemiddelde personeelsbestand gedurende het jaar bedraagt niet meer dan 50.

Een micro-onderneming is een bedrijf dat ook minstens twee van de drie volgende criteria vervult (op geconsolideerde basis):

- het balanstotaal bedraagt niet meer dan 350.000 euro;
- de omzet, exclusief de belasting over de meerwaarde, bedraagt niet meer dan 700.000 euro;
- het gemiddelde personeelsbestand gedurende het jaar bedraagt niet meer dan 10.



aan de definitie van kleine vennootschap en maximum 4 jaar oud is. Dit is een vennootschap waarvan het gemiddelde personeelsbestand gedurende het jaar niet meer dan 100 bedraagt en die aan minstens twee van de drie volgende criteria beantwoordt (op geconsolideerde basis, met inbegrip van dochterondernemingen):

- jaargemiddeld personeelsbestand van maximaal 50 werknemers;
- jaaromzet exclusief btw van maximaal € 7.300.000;
- balanstotaal van maximaal € 3.650.000.

Deze maatregel is niet toegankelijk voor vzw's.

We merken op dat de fiscale voordelen enkel gelden voor investeringen die gedaan zijn via een crowdfunding platform erkend door de FSMA. Bij publicatie van dit onderzoek was de erkenningsprocedure door de FSMA nog niet rond, waardoor het nog onduidelijk is bij welke crowdfunding platforms de fiscale voordelen gelden.

3) Lagere loonkosten voor jonge ondernemingen

Ook de loonkost voor startende ondernemingen wordt verlaagd. Start-ups zullen tijdens hun eerste jaren een gedeelte van de verschuldigde bedrijfsvoorheffing op lonen niet moeten doorstorten. Micro-ondernemingen zullen de eerste vier jaar 20% op hun bedrijfsvoorheffing niet moeten doorstorten, KMO's 10%. Deze maatregel richt zich tot zelfstandigen en kmo's die maximum 4 jaar oud zijn (maximaal 48 maanden ingeschreven zijn in de KBO). Deze maatregel is niet toegankelijk voor vzw's.

4) Investeringsaftrek digitale investeringen

Om investering in digitalisering aan te moedigen heeft de regering beslist om de éénmalige investeringsaftrek uit te breiden tot investeringen die dienen voor de beveiliging van informatie- en communicatietechnologie en voor de digitale betalings- of factureringssystemen.

De fiscale incentive is bedoeld voor kmo's (ook zelfstandige natuurlijke personen) en micro-vennootschappen die investeren in digitale activa. De investeringsaftrek is een fiscaal voordeel waarbij 13,5% van het geïnvesteerde bedrag in één maal wordt afgetrokken van de belastbare winst.

Deze maatregel is niet toegankelijk voor vzw's.

Aanvang en omvang maatregel

- 1) Tax-shelter voor start-ups: De tax shelter zal gelden voor investeringen die vanaf 1 juli 2015 worden uitgevoerd. Er is geen fiscaal voordeel op investeringen die voor deze datum werden gedaan.
- 2) Crowdfunding wordt interessanter: De maatregel die credit crowdfunding betreft is van toepassing op de leningen die vanaf 1 juli 2015 worden afgesloten. Voor equity crowdfunding wordt er verwezen naar de tax shelter-regeling.
- 3) Lagere loonkosten voor jonge ondernemingen: Deze maatregel zal gelden voor de lonen die vanaf 1 juli 2015 worden uitbetaald. Er is geen terugwerkende kracht van toepassing op de vóór deze datum betaalde bezoldigingen.
- 4) Investeringsaftrek digitale investeringen: De maatregel treedt in werking vanaf het aanslagjaar 2016. De investeringen die in 2015 worden gedaan vallen dus onder het toepassingsgebied van de maatregel.

Waarde van deze instrumenten in de financiering van cultuursectoren?

Deze nieuwe instrumenten zijn pas in juli 2015 gelanceerd en er kan tot op heden dus nog geen uitspraak gedaan worden over het succes van deze nieuwe instrumenten, noch over welke sectoren het meest voordeel halen uit de instrumenten.

De instrumenten zijn specifiek gericht op startende ondernemingen en KMO's. In de cultuursector zijn veel micro-organisaties en KMO's actief. Deze maatregelen zijn dus zeker relevant voor de sectoren.

Bronnen

- <http://www.alexanderdecroo.be/federale-regering-beslist-voorwaarden-tax-shelter-en-crowdfunding-voor-start-ups/>
- <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/vrijstelling-van-roerende-voorheffing-op-interesten-van-leningen-credit-crowdfunding>



Sinds 2002 bestaat specifiek ten gunste van de filmindustrie in België de Tax shelter, een fiscale maatregel die investeringen in de productie van audiovisuele en cinematografische werken door Belgische vennootschappen stimuleert. De investeringen moeten gebeuren in de vorm van risicoaandelenparticipaties. Op 1/1/2015 werd de taks shelter grondig gewijzigd. In onderstaande kader wordt de nieuwe taks shelter beschreven.

De '**Tax shelter**' is een fiscale regeling die de productie van audiovisuele en cinematografische werken aanmoedigt.

Via de tax shelter krijgt de investerende vennootschap in ruil voor de betaalde sommen een voorlopige fiscale vrijstelling van 310% van de gestorte sommen (door het boeken van een belastingvrije reserve). Deze voorlopige vrijstelling wordt beperkt tot 150% van de verwachte fiscale waarde van het tax shelter attest. Gezien deze fiscale waarde pas achteraf gekend is, weet de investerende vennootschap wel niet op voorhand hoe groot zijn vrijstelling zal bedragen.

Naast het fiscale voordeel kan de investeerder ook interesten verdienen. Na de ondertekening van het contract heeft de productiemaatschappij immers nog 18 maanden om de nodige uitgaven te doen ter realisatie van het audiovisueel werk. Als vergoeding voor de voorfinanciering, kan de producent aan de investeerder een interest betalen, berekend op basis van de gestorte bedragen (maximum gedurende 18 maanden of tot aan de aflevering van het attest).

Niet enkel investeringen in Belgisch maar sinds 01/01/2015 ook Europees audiovisueel werk komt in aanmerking voor de tax shelter. Ook kortfilms komen nu in aanmerking.

5.2 Risicokapitaal (venture capital)

Soms hebben innovatieve organisaties of organisaties met sterke groeiambities nood aan financiering die te risicovol is voor banken om te verstrekken (omwille van bijvoorbeeld een hoge kans op falen of te weinig waarborgen die kunnen gegeven worden). In dit geval kan risicokapitaal een mogelijke optie zijn.

Welke financieringsmix?

FinMix¹³⁹ is een project van het Agentschap Ondernemen dat zich richt tot ondernemingen met innovatieve uitdagingen, stevige groeiambities of overnameplannen die op zoek zijn naar bedrijfsfinanciering en die zich genoodzaakt zien om naast bankfinanciering een beroep te doen op risicokapitaal. FINMIX staat open voor kleine, middelgrote en grote ondernemingen, zowel voor (potentiële) starters als groeiers, die voor hun plan op zoek zijn naar alternatieve financiering, aangezien bankfinanciering alleen niet volstaat.

FinMix biedt de mogelijkheid om een plan voor te stellen aan een panel van financieringsexperten. Deze experts beoordelen het ondernemingsplan en adviseren over de meest aangewezen financieringsmix. In dit panel zetelen vertegenwoordigers van de banken, overheids- en private risicokapitaalverschaffers, BAN Vlaanderen, de Innovatiecentra en de bedrijvenorganisaties Unizo en Voka.

Een risicokapitaalverschaffer investeert kapitaal in organisaties via een tijdelijke aandelenparticipatie, een achtergestelde lening of via de intekening op een obligatielening (al dan niet converteerbaar) die door de betreffende organisatie wordt uitgegeven. Risicokapitaalverschaffers zijn blootgesteld aan het risico van de onderneming. Daarom investeren zij enkel in ondernemingen die zeer sterk kunnen groeien en een hogere dan gemiddelde rendabiliteit kunnen realiseren, ter compensatie van het risico. Risicokapitaalverschaffers verwachten financieel rendement van hun investering te halen op basis van de verwachte meerwaarde bij verkoop van hun aandelen.¹⁴⁰

De voornaamste kenmerken van risicokapitaal zijn:

- ▶ de tussenkomst is tijdelijk, gemiddeld zeven jaar. Op het moment dat een risicokapitaalverschaffer instapt, zullen onmiddellijk ook de mogelijkheden van exit bekeken worden;

¹³⁹ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/finmix-voor-een-gezonde-en-optimale-bedrijfsfinanciering>

¹⁴⁰ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/risicokapitaal-venture-capital>



- ▶ in principe worden er geen waarborgen gevraagd;
- ▶ de onderneming waarin een participatie wordt genomen moet de structuur van een nv hebben;
- ▶ naast kapitaal biedt de risicokapitaalverschaffer ook managementondersteuning.

Binnen de groep van risicokapitaalverschaffers onderscheiden we drie groepen:

- ▶ publieke risicokapitaalverschaffers;
- ▶ private risicokapitaalverschaffers (vaak gelieerd met banken of grote financiële groepen);
- ▶ business angels (privé-personen).

Hieronder bespreken we een selectie van risicokapitaalverschaffers. Voor een volledig overzicht van de risicokapitaalverschaffers in Vlaanderen, verwijzen we naar de brochure van Agentschap Ondernemen: <http://www.agentschapondernemen.be/content/overzicht-van-de-risicokapitaalverschaffers-vlaanderen>

5.2.1 Publieke risicokapitaalverschaffers

▶ **PMV¹⁴¹**

PMV (Participatiemaatschappij Vlaanderen) verstrekt risicokapitaal aan innovatieve en snel groeiende ondernemingen met een duurzaam concurrentievoordeel. Zij beschikt hiervoor over verschillende fondsen, elk gespecialiseerd in een bepaald segment van de markt:

- PMV verstrekt met **VINNOF** (Vlaams Innovatiefonds)¹⁴² zaai kapitaal aan innovatieve starters en jonge ondernemingen in hun initiële groeifase in Vlaanderen. PMV biedt op deze manier zulke ondernemingen kansen aan om in hun prille levensfase kapitaal financiering aan te trekken. Daarbij investeert PMV vaak samen met andere investeerders. PMV investeert in ondernemingen met het oog op financieel rendement dat in verhouding staat tot het risico. De investering gebeurt in principe in de vorm van een kapitaalparticipatie, eventueel aangevuld met een converteerbare lening. Het beoogde rendement bestaat bijgevolg typisch uit meerwaarden op aandelen. De investering van PMV in een onderneming is steeds van beperkte duur en situeert zich voornamelijk tijdens de opstart en de initiële groei van de onderneming.
- Het doel van **Cultuurinvest**¹⁴³ is om specifiek culturele en creatieve ondernemers de nodige financiële ademruimte te geven om hun organisatie te laten groeien en dit door middel van (1) investeringen op basis van achtergestelde leningen of kapitaalparticipaties en (2) ondersteuning door middel van coaching en advies bij investeringsaanvragen en portefeuillebedrijven. We verwijzen naar Deel 4 van het eindrapport voor een verdere toelichting en evaluatie van dit instrument.

▶ **LRM¹⁴⁴**

LRM is een publieke investeringsmaatschappij die risicokapitaal verschaft aan groeigerichte bedrijven met een duidelijke Limburg-link. LRM wil via haar investeringen een katalysator zijn voor de transitie van de Limburgse 'maakeconomie' in de richting van een innovatieve en technologische economie.

Zowel KMO's als grote ondernemingen kunnen bij LRM terecht voor risicokapitaal. LRM richt zich tot alle sectoren en bedrijven, van starter over groeiende KMO tot grote onderneming. De toegang tot LRM verloopt via volgende 5 domeinen: Technology & Services, Health & Care, Sustainable Societies, Space & Experience, Smart Manufacturing.

5.2.2 Private risicokapitaalverschaffers

▶ **Hefboom**

¹⁴¹ <http://www.pmv.eu/>

¹⁴² <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/vlaams-innovatiefonds-vinnof>

¹⁴³ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/cultuurinvest>

¹⁴⁴ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/lrm>



Hefboom (startkapitaal en groeifinanciering) levert financiering en advies aan projecten die werk maken van een sociale en duurzame samenleving. Hefboom kan hierbij tot EUR 750.000 euro aan eigen middelen investeren per dossier (er is geen minimum).

De structuur van Hefboom bestaat uit drie juridische entiteiten:

- De cvba Hefboom is verantwoordelijk voor de financiële dienstverlening. Haar middelen zijn afkomstig van de aandeelhouders.
- De adviesactiviteiten worden behartigd door de vzw Hefboom. Om risicovolle, maar maatschappelijk belangrijke kredieten te waarborgen, beschikt de vzw ook over een waarborgfonds.
- De vzw Hefboomfonds voor de Solidaire Economie zet middelen uit mecenaat en sponsoring in voor specifieke initiatieven in de sociale economie.

► **Inventures**

Inventures is een risicokapitaalfonds dat in 2011 werd opgericht en investeert in bedrijven die maatschappelijke problemen helpen oplossen. Inventures kiest daarbij om te co-investeren samen met de 'crowd', via een crowdfunding campagne op www.mymicroinvest.com. Het fonds investeert met zaai- en startkapitaal, alsook groeifinanciering. Investerings schommelen tussen 125.000 EUR en 1,25 miljoen EUR.

Via **Arkimedes** kunnen erkende private investeringsfondsen extra middelen verkrijgen voor investeringen in Vlaamse kmo's.¹⁴⁵ ARKImedes-Fondsen co-investeren samen met andere investeerders in daartoe erkende private risicokapitaalfondsen (de zogenaamde ARKIV's). Het zijn deze ARKIV's die op hun beurt investeren in Vlaamse starters en kmo's. Ondernemingen die gevestigd zijn in het Vlaamse Gewest of de intentie hebben om zich hier te vestigen én voldoen aan volgende kmo-definitie kunnen voor durfkapitaal aankloppen bij een ARKIV:

- minder dan 250 werknemers;
- ofwel een jaaromzet realiseren van maximaal € 50 miljoen, ofwel een balanstotaal realiseren van maximaal € 43 miljoen;

beantwoorden aan het zelfstandigheids criterium: niet meer dan 25 % van de onderneming mag in handen zijn van een niet-kmo.

5.2.3 *Business Angels*

Business Angels zijn (ex-)ondernemers die willen investeren in beloftevolle startende of snelgroeïende ondernemingen. Gemiddeld investeren zij tussen 25.000 EUR en 250.000 EUR. Naast financiële steun, stellen zij ook hun jarenlange ervaring en expertise ter beschikking van de ondernemer. Business angels hebben vaak uitgebreide netwerken van contacten die relevant zijn voor de ondernemingen waarin ze investeren. Dit zijn aspecten die een belangrijke meerwaarde voor de startende of groeiende onderneming kunnen betekenen. Na enkele jaren van groei zal er dan een "exit" gegenereerd worden waarbij de aandelen terug verkocht worden aan een bepaalde meerwaarde.¹⁴⁶ Naar schatting heeft de EU27 tussen de 170.000 en 240.000 business angels¹⁴⁷.

BAN Vlaanderen fungeert als bemiddelaar/coördinator tussen een netwerk van anonieme informele investeerders, de zgn. business angels, en beloftevolle ondernemingen. De vzw investeert zelf niet in deze ondernemingen. Het is aan de investeerder(s) zelf om te beoordelen of ze al dan niet in zee gaan met de onderneming (naargelang sector, bedrag, ...).

Cijfers van BAN Vlaanderen over het aantal gedane investeringen van business angels in "creatieve projecten" in de periode 2008-2015, tonen dat deze aantallen zeer gering zijn. Zoals in Deel 1 (zie paragraaf 1.2.2) reeds werd aangegeven, beantwoorden slechts weinig culturele en creatieve actoren aan de criteria die risicokapitaalverstrekkers zoeken bij hun investeringen.

¹⁴⁵ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/risicokapitaal-venture-capital>

¹⁴⁶ http://www.ban.be/Wat_zijn_Business_Angels/17756/BanVlaanderen

¹⁴⁷ Evaluation of EU Member States' Business Angel Markets and Policies, 2012, CSES, http://ec.europa.eu/enterprise/dq/files/ba-rep_en.pdf



Tabel 1 Overzicht investeringen van business angels in "creatieve" projecten van BAN Vlaanderen

Jaartal	Aantal projecten
2008	3
2009	1
2010	2
2011	1
2012	1
2013	1
2014	2
2015	2

5.3 Mezzanine financiering¹⁴⁸

De term mezzanine komt uit de bouwwereld en betekent tussenverdieping. Mezzaninefinanciering ziet men financieel ook als zodanig: de financieringsvorm situeert zich ergens tussen het bankkrediet en risicokapitaal. Het is een achtergestelde lening waarbij elementen van schuld en eigen vermogen worden gecombineerd. Meestal is het een aan warrants gekoppelde lening met een looptijd van vijf tot tien jaar.¹⁴⁹

Aangezien voor deze lening geen waarborgen worden gevraagd van de kredietnemer is mezzaninefinanciering een stuk duurder dan een gewone banklening. De lening wordt op haar vervaldag in één keer afbetaald. Tussentijdse kapitaalaflossingen zijn niet nodig, maar de onderneming moet wel tussentijds voldoende liquiditeiten genereren om de rentekosten te kunnen dragen.

► **PMV-Innovatiemezzanine**¹⁵⁰

PMV-Innovatiemezzanine investeert in innovatieprojecten van Vlaamse kmo's jonger dan zes jaar, aanvullend aan bekomen IWT ondersteuning. Met Innovatiemezzanine investeert PMV in projecten van innovatieve startende bedrijven die een subsidie hebben gekregen van het IWT (kmo-innovatieproject of O&O-bedrijfsproject). Innovatiemezzanine bestaat uit een achtergestelde lening tot maximaal EUR 500.000. Dankzij deze maatregel kunnen ondernemingen extra financiering aantrekken aan marktconforme voorwaarden. Zij kan echter niet worden beschouwd als een subsidie.

PMV-Innovatiemezzanine richt zich tot innovatieve starters met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest die van het IWT een subsidie verkregen hebben voor een kmo-innovatieproject of een O&O-bedrijfsproject. Een startende kleine onderneming is een bedrijf dat niet langer dan zes jaar is ingeschreven bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) en voldoet aan volgende definitie:

- met minder dan 50 werknemers;
- waarvan ofwel:
 - de jaaromzet niet hoger is dan EUR 10 miljoen,
 - het balanstotaal niet hoger is dan EUR 10 miljoen;
- en die voldoet aan het zelfstandigheids criterium (dit houdt in dat de geconsolideerde cijfers bij een deelnemingsrelatie met andere ondernemingen van 25% of meer van het kapitaal of van de stemrechten, eveneens moeten voldoen aan bovenvermelde criteria. Een groter aandeelhouderschap door risicokapitaalmaatschappijen, universiteiten of onderzoekscentra zonder winsttoegmerk, is wel toegestaan).
- De onderneming is geen onderneming in moeilijkheden.

Vzw's komen niet in aanmerking.

¹⁴⁸ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/mezzaninefinanciering>

¹⁴⁹ Warrants geven de verstrekker van de mezzaninefinanciering het recht om een vooraf overeengekomen percentage van het aandelenkapitaal te kopen tegen een vooraf bepaalde prijs, bijvoorbeeld wanneer de onderneming naar de beurs gaat of verkocht wordt.

¹⁵⁰ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/pmv-innovatiemezzanine>



▶ **PMV-groeimezzanine**¹⁵¹

Via Groeimezzanine verstrekt PMV risicokapitaal aan Vlaamse ondernemingen in het kader van:

- De versterking van de financiële slagkracht (werkkapitaalfinanciering, versterking solvabiliteit, ...);
- Expansie door middel van externe groeiopportuniteiten (overnames, nieuwe projecten, ...);
- Cofinanciering van overnames in het kader van opvolging, professionalisering en ondernemerschap (management buy-outs, buy-ins, ...).

PMV-Groeimezzanine is een hybride financieringsvorm tussen kapitaal en klassieke bankfinanciering. Via dit instrument kunnen ondernemingen extra financiering aantrekken aan marktconforme voorwaarden. PMV-Groeimezzanine financiert kmo's en grote ondernemingen die aan volgende voorwaarden voldoen:

- De onderneming heeft een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest;
- De onderneming heeft een track record in het genereren van cashflows;
- De onderneming heeft een evenwichtig uitgebouwd managementteam;
- De onderneming kan een stevig onderbouwd businessplan voorleggen dat de capaciteit aantoonst om huidige en toekomstige schulden terug te betalen;
- De onderneming moet een solide marktpositie hebben en mooie groeiperspectieven.

Vermogensfinanciering als bron van aanvullende financiering voor cultuur in Vlaanderen? Samenvattende reflecties

- ✘ Vermogensfinanciering is een specifieke financieringsvorm die zich richt op langere termijn investeringen in organisaties ter ondersteuning van hun groei-ambities. Omwille van het vaak hoge risicogehalte van de investeringen, wordt specifiek geselecteerd op deze investeringen die een hoog groeipotentieel hebben.
- ✘ In de culturele en creatieve sectoren zijn heel wat actoren bezig met de ontwikkeling van risicovolle, innovatieve projecten. Echter, bij slechts een zeer beperkte groep gaat dit gepaard met een groot (economisch) groeipotentieel. Vermogensfinanciering, en met name risicofinanciering, is voor de meeste culturele en creatieve actoren dan ook ongeschikt.
- ✘ Vermogensfinanciering richt zich primair op for-profit organisaties, waardoor de meerderheid van de culturele en creatieve actoren in Vlaanderen wordt uitgesloten. CultuurInvest, maar ook enkele risicokapitaalverschaffers die specifiek actief zijn in de sociale economie (zoals bijvoorbeeld Hefboom of Inventures) vormen hierop een uitzondering. Maar deze laatste investeerders hebben geen sterke focus op cultuur.
- ✘ Met de tax shelter heeft Vlaanderen een interessant fiscaal instrument om specifiek vermogensfinanciering in de audiovisuele sector door Belgische vennootschappen te stimuleren.

¹⁵¹ <http://www.agentschapondernemen.be/maatregel/pmv-innovatiemezzanine>



6/ Mengvormen van financiering

Tot slot bespreken we in deze mapping nog twee aanvullende financieringsvormen die – naargelang de invulling die men geeft – zich uitsluitend in de zogenaamde ‘sociale sfeer’ situeren, zich in de vermenging tussen de markt- en sociale sfeer bevinden, dan wel uitsluitend in de marktsfeer¹⁵² (cfr Klamer, zie Deel 1, hoofdstuk 2/), nl. crowdfunding en venture filantropie/impact investing.

Waar crowdfunding de laatste jaren een hoge vlucht heeft genomen in vele landen en ook in Vlaanderen ondertussen wijd gekend is, zijn venture filantropie en impact investing tot op heden nog weinig gekende (laat staan gebruikte) financieringsvormen in de cultuursector. Dit bleek ook uit de discussiegroepen met de cultuursector.

In de volgende paragrafen bespreken we beide vormen van financiering.

6.1 Crowdfunding

Crowdfunding - vrij vertaald “financiering door de menigte” - is een alternatieve vorm van financiering, waarbij individuen en organisaties online (al dan niet via een crowdfunding platform) geld kunnen inzamelen bij het grote publiek voor de financiering van hun organisatie of specifieke projecten.

Het (investerings)project wordt online gepresenteerd, samen met het bedrag dat men wil ophalen en de deadline waarbinnen men dit wil ophalen. Het crowdfunding project is geslaagd wanneer het vooropgesteld bedrag binnen de deadline wordt opgehaald. Het geld wordt vervolgens door het crowdfunding platform aan de fondsenwerver overgemaakt.¹⁵³

Er bestaan verschillende types van crowdfunding, naargelang de rendementsverwachtingen van de investeerders.¹⁵⁴

- ▶ **Donation-based crowdfunding:** De investeerder is bereid zijn geld zonder wederdienst te schenken, ter ondersteuning van een project dat hem aanspreekt. Dat zijn investering rendeert, is geen noodzaak. De motivatie voor dit type crowdfunding is voornamelijk sociaal. Bijvoorbeeld artistieke projecten, liefdadigheidsprojecten,...
- ▶ **Reward-based crowdfunding en voorverkoop:** Dit is een variant op het donatiemodel. De investeerder is nog steeds bereid zijn geld te schenken, maar in ruil voor deze donatie zal de schenker een niet-financiële beloning krijgen. Deze beloningen zijn vaak symbolisch, waardoor de motivatie meer een combinatie is van intrinsieke en sociale motivatie met de wil voor een beloning. Bijvoorbeeld een nieuwe cd, een concertticket,...
- ▶ **Crowd lending (schuldfinanciering via leningen):** De investeerder is bereid zijn geld te lenen in ruil voor een belofte tot terugbetaling, mogelijk inclusief een vooraf overeengekomen interest. De motivatie is vaak een combinatie van intrinsieke, sociale en financiële motivatie. Bijvoorbeeld een sociale organisatie die geld zoekt voor de financiering van een school in een derdewereldland en daartoe een laagrentende lening uitgeeft.
- ▶ **Crowd investing (vermogensfinanciering via aandelen):** De investeerders zijn bereid in een onderneming te investeren zonder belofte tot terugbetaling, maar in ruil hiervoor krijgen ze een bepaald deel van de aandelen. Hierdoor kunnen ze recht krijgen op dividenden en na een bepaalde termijn kan er mogelijk een meerwaarde worden gegenereerd bij verkoop van de aandelen. Investeerders zijn in dit geval evenwel ook blootgesteld aan het ondernemingsrisico en kunnen dus delen in de verliezen van de onderneming. De motivatie voor deze crowdfunding variant is dus eerder financieel, maar ook sociale aspecten kunnen een rol spelen.

¹⁵² Zo bevindt donation-based crowdfunding zich uitsluitend in de sociale sfeer, is venture filantropie waarbij ook een financieel rendement wordt verwacht een vorm die zich situeert in de vermenging van de sociale en marktsfeer en is crowd investing een vorm van financiering in de marktsfeer.

¹⁵³ <http://www.agentschapondernemen.be/nieuws/crowdfunding-een-alternatieve-oplossing-voor-uw-financiering>

¹⁵⁴ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/verschillende-types>



Waar donation-based en reward-based crowdfunding vooral geschikt zijn voor het financieren van specifieke projecten, richten crowd lending en crowd investing zich veel sterker op organisatiefinanciering.

Crowdfunding biedt in vergelijking tot meer klassieke financieringsvormen zowel een aantal voor- als nadelen voor zowel financiers als zij die op zoek zijn naar financiering. Onderstaande tabel geeft een overzicht.

Tabel 2 Overzicht van voor- en nadelen van crowdfunding^{155,156}

Voordelen voor financiers	Nadelen voor financiers
<ul style="list-style-type: none"> - Het is mogelijk om een doel te steunen via crowdfunding. - Het is mogelijk om een relatieve kleine investering te doen in vergelijking tot meer klassieke investeringsopties. 	<ul style="list-style-type: none"> - Groot risico: De inbreng van de investeerder is niet gewaarborgd en hij draagt dus het volle risico. Het is mogelijk dat het project faalt en de investeerders hun volledige inbreng verliezen. - Fraude: het is mogelijk dat de projectaanbieder of het crowdfunding platform de opgehaalde fondsen niet gebruiken voor de beloofde doeleinden. - Beperkte transparantie over hoe het project evolueert.
Voordelen voor projectaanbieder	Nadelen voor projectaanbieder
<ul style="list-style-type: none"> - Het biedt een alternatieve financieringsbron voor starters, kmo's en sociale, innovatieve of culturele projecten. Projecten die geen financiering vinden bij banken en andere professionele investeerders, kunnen toch gefinancierd raken indien "de menigte" ze wel interessant en belangrijk vinden. - Het is mogelijk om crowdfunding te combineren met andere types financiering. Het kan aldus een "finance gap" opvullen die ontstaan is onder business angels en venture capitalists. - Marketing tool: crowdfunding kan zorgen voor merk-, product- en event bekendheid. - Feedback: Er wordt een dynamiek gecreëerd tussen de projectaanbieder en de menigte. Op die manier verkrijgt de projectaanbieder waardevolle feedback op zijn aangeboden project en kan hij aftoetsen via het platform of zijn idee aanslaat. - Niet duur in verhouding tot de meeste andere vormen van financiering. 	<ul style="list-style-type: none"> - Het bedrag dat verzameld kan worden is beperkt. - Crowdfunding vereist een heel tijdsintensieve campagne. - Het resultaat is onzeker - Bij crowdfunding via een aandelenparticipatie kan er een veelheid aan aandeelhouders ontstaan die de post-crowdfunding beslissingen complexer maken voor de ondernemer. - Het idee is blootgesteld.

6.1.1 Crowdfunding in de cultuursector

Crowdfunding wordt gezien als een interessante financieringsvorm voor aanvullende financiering in de cultuursector. Crowdfunding is niet louter een middel voor financiering, maar laat toe om tegelijk een publiek op te bouwen en te engageren. Het zou ook zorgen voor een beter begrip van culturele producten.

Crowdfunding heeft inderdaad een aantal karakteristieken die het een interessant instrument voor aanvullende financiering maakt voor de cultuursector:

- ▶ Een groot deel van de financieringsbehoeften in de cultuursector zijn gerelateerd aan specifieke projecten en hebben betrekking op microfinanciering (< EUR 25.000)¹⁵⁷. Het is vaak moeilijk om aan deze financieringsbehoeften te voldoen via traditionele vormen van (bank)financiering.

¹⁵⁵ <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/voor-en-nadelen-van-crowdfunding>

¹⁵⁶ Crowdfunding in Belgium 2014, KPMG, november 2014

<http://www.kpmg.com/BE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Crowdfunding-brochure.pdf>

¹⁵⁷ Zie o.a. IDEA Consult (2013)



- ▶ De voordelen van het opzetten van een crowdfunding campagne gaan verder dan het puur ophalen van geld. Het kan de betrokkenheid van stakeholders verhogen, een community bouwen of gebruikt worden om een visie te communiceren naar het publiek¹⁵⁸. Dit zijn belangrijke factoren voor culturele actoren om hun draagvlak in en impact op de maatschappij te vergroten (cfr. Deel 1, paragraaf 2.2).
- ▶ De cultuursector is samengesteld uit zeer verschillende actoren. Sommige zijn sterk afhankelijk van subsidies, terwijl anderen meer opportuniteiten hebben om marktinkomsten te genereren. Sommige actoren zijn sterk lokaal verankerd, terwijl andere actoren actief zijn in internationale waardeketens (vb. film). De verschillende vormen van crowdfunding bieden opportuniteiten voor de financieringsbehoeften van diverse actoren.
- ▶ Vanuit het perspectief van de investeerders en financiers wordt de cultuursector vaak beschouwd als te riskant om in te investeren, omwille van de onzekerheid van reactie van de markt op specifieke cultuurproducten. Crowdfunding kan een signaalfunctie hebben over het marktpotentieel van specifieke producten en projecten aan traditionele investeerders en financiers. Het kan aanzien worden als een indicator voor draagvlak en zo co-financiering door traditionele financiers faciliteren.

Crowdfunding is echter niet voor elke financieringsnood even nuttig. In de cultuursector wordt crowdfunding momenteel vooral aangewend voor projectfinanciering, en dan vooral donation-based of reward-based crowdfunding. Voor de financiering van projecten via crowdfunding is het daarbij belangrijk dat de projecten de volgende kenmerken hebben: Urgentie, Emotie en Unicité. Het is geen "easy money". Om een succesvolle crowdfunding campagne op te zetten moet er een duidelijk visie en missie zijn, moet je beschikken over sterke communicatievaardigheden en (veel) tijd investeren in de campagne. Dit wordt ook bevestigd in de resultaten van een grote bevraging in Brazilië waar incentive based crowdfunding zich ontwikkeld heeft als een sterk ingeburgerd alternatief financieringsmodel voor cultuur¹⁵⁹. Daaruit blijkt dat een sterke communicatiecampagne en het kunnen mobiliseren van een breed netwerk van vrienden en familie, cruciaal zijn voor het welslagen. Veel actoren in de cultuursector zijn echter micro-ondernemingen en hebben slechts beperkte capaciteit. Vaak wordt de vraag gesteld of de kosten van crowdfunding voor deze ondernemingen niet groter zijn dan de baten.

Voor culturele actoren is het ook een relevante vraag of je gebruik wilt maken van bestaande crowdfunding platformen (algemene dan wel specifieke platformen gericht op culturele projecten), of het strategisch meer interessant is om een eigen crowdfunding campagne en online platform te gebruiken. Dit hangt natuurlijk ook samen met de niet-financiële voordelen van de campagne die je voor ogen hebt. Welk model laat je toe om op de beste manier jouw verhaal te vertellen aan (potentiële) stakeholders? (cfr. geld uit de sociale sfeer, zie Deel 1)

6.1.2 Crowdfunding in de EU en in België

De crowdfunding markt is een snel groeiende markt, met een geschatte wereldwijde groei van zo'n 144% tussen 2013 en 2014 en een totaal transactievolume van EUR 2,9 miljard online¹⁶⁰. In de periode 2011-2014 groeide de crowdfunding markt in Europa aan eenzelfde snelheid als die in de VS.

In 2013 werd er in België voor EUR 1,1 miljoen aan middelen via crowdfunding verzameld. In 2014 was er een opvallende groei en nam dit bedrag toe tot EUR 4,35 miljoen aan middelen. Daarmee werden 319 projecten en ondernemingen gefinancierd. Het grootste aantal campagnes (207) komen uit de creatieve sector (zoals films, theater en muziek). Bij ondernemers ligt dit aantal veel lager (27). Wel haalt deze laatste groep in totaal een groter bedrag op. Een maatschappelijk project haalde gemiddeld EUR 5.300 op, een creatief project gemiddeld EUR 5.800 en ondernemingen gemiddeld EUR 100.000. Creatieve en maatschappelijke projecten halen dus gemiddeld aanzienlijk minder op dan ondernemingen per crowdfunding campagne.

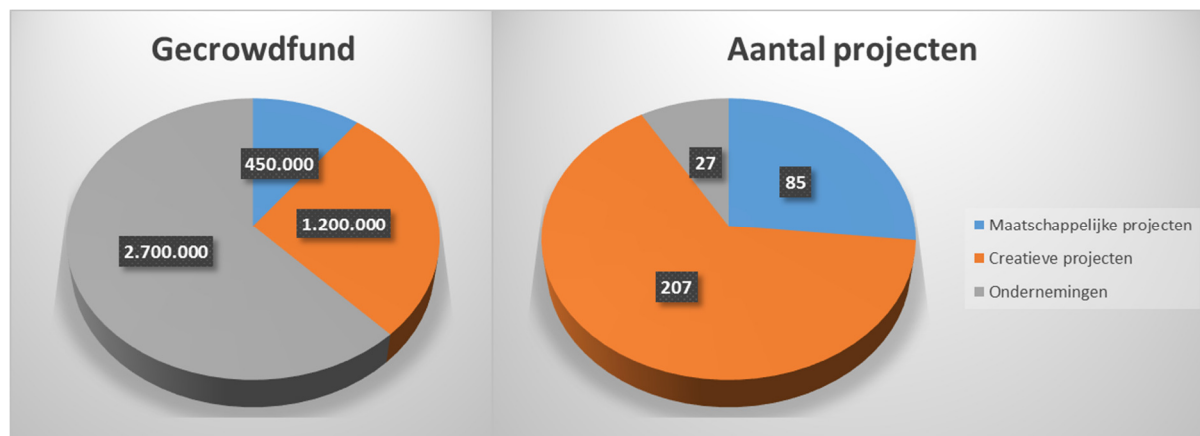
¹⁵⁸ Zie EC Communication "Unleashing the potential of crowdfunding in the European Union", page 5.

¹⁵⁹ Zie http://www.kunstenloket.be/sites/default/files/upload/document/file/enquete_-_crowdfunding_0.pdf

¹⁶⁰ *Moving Mainstream : The European Alternative Finance Benchmarking Report*, by EY and Cambridge University, February 2015 ; Main authors : Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray
<http://www.cam.ac.uk/research/news/european-alternative-finance-market-could-top-eu7-billion-in-2015#sthash.KMKg94eg.dpuf>



Figuur 11 Opgehaald bedrag in België via crowdfunding in 2014



Bron: Op basis van cijfers uit Crowdfunding in België 2014 – Douw&Koran¹⁶¹

Ondanks de sterke groei tussen 2013 en 2014, loopt België nog altijd achterop in vergelijking met de buurlanden (Nederlandse crowdfunding markt = EUR 60 miljoen, Frankrijk = EUR 150 miljoen) (Douw&Koren, 2015). Volgens een studie van KPMG (2014) zijn de drie belangrijkste oorzaken hiervoor:

- ▶ Gebrek aan kennis en ervaring over crowdfunding, dit zowel bij de investeerders als de ondernemers;
- ▶ Competitie van buitenlandse platformen;
- ▶ Strengere regulering in België voor crowd lending en crowd investing.

In België zijn crowdfunding van schuld- en vermogensfinanciering inderdaad onderhevig aan een strikt wettelijk kader¹⁶² (niet van toepassing voor donation-based en reward-based crowdfunding):

- ▶ Indien het doel is om meer dan EUR 100.000 op te halen, is er een prospectusplicht en moet een prospectus ingediend worden bij de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA).¹⁶³
- ▶ Er is een vrijstelling van de prospectusplicht tot EUR 300.000 opgehaalde middelen, indien er per investeerder maximaal EUR 1.000 wordt opgehaald. Er kan ook gekozen worden om dit maximum per persoon per project te overschrijden, maar dan geldt de prospectusplicht wel.

Het is zeker een aandachtspunt dat er per particuliere investeerder slechts een maximum van EUR 1.000 kan worden gecrowdfund. In buurlanden overstijgt op vele crowdfunding platforms voor KMO's het gemiddelde geïnvesteerde bedrag EUR 1.000^{164 165}.

In juni 2015 werd door de federale overheid het Start-up Plan ingevoerd, om start-ups makkelijker toegang te geven tot financiering. Eén van de vier fiscale pijlers in dit plan betreft specifiek het meer fiscaal aantrekkelijk maken van crowd lending en crowd investing.

Concreet zal het verstrekken van kapitaal en leningen via een platform van crowdfunding fiscaal ondersteund worden via:

- ▶ een belastingvermindering in de personenbelasting op de investering in kapitaal en
- ▶ een vrijstelling van roerende voorheffing op de interesten van de leningen.

¹⁶¹ <http://www.douwenkoren.nl/crowdfunding-in-belgie-2014>

¹⁶² <http://www.financieringvanondernemingen.be/nl/eigen-vermogen/crowdfunding>

¹⁶³ Meer informatie hierover kan u terugvinden op de website van de FSMA:

http://www.fsma.be/nl/Article/press/div/2012/2012-07-12_crowdfunding.aspx

¹⁶⁴ <http://www.douwenkoren.nl/crowdfunding-in-belgie-2014>

¹⁶⁵ We merken wel op dat in Duitsland recent het maximum bedrag voor crowdfunding per gebruiker zonder restricties naar beneden gebracht heeft van EUR 10.000 naar EUR 1.000.



Een meer gedetailleerde bespreking van het Start-up Plan wordt gegeven in paragraaf 4.3

6.1.3 Selectie van Belgische crowdfunding initiatieven relevant voor de cultuursector

▶ www.crowdfunding.gent

Dit is het crowdfundingplatform van de stad Gent, van start gegaan op 16 maart 2015 en bedoeld voor zowel profit als non-profit organisaties (incl. natuurlijke personen en vzw's) die op zoek zijn naar financiering voor hun projecten of campagnes. Deze kunnen enkel financieel gesteund worden door middel van donatie of donatie in ruil voor een symbolische attentie. Crowdfunding.gent draait op het online do-good platform van de stichting 1%Club, dat een honorarium aanreken van 7% als de crowdfunding campagne zijn doel bereikt; als dit niet het geval is, rekent de stichting 1%Club een fee aan van 2%.

▶ www.filmangel.tv

Het doel van dit platform, gelanceerd in 2012, is om te fungeren als kruispunt tussen enerzijds film- en tv-makers en anderzijds investeerders. De makers kunnen hun project eenvoudig voorstellen aan potentiële investeerders om zo een gehele of gedeeltelijke ondersteuning van het budget te verzamelen. Ook voor studenten in een audiovisuele richting is dit een interessant platform, maar ook 3-D, animatiefilm, documentaire, experimentele kortfilms, promotievideos, muziekvideoclips, TV-formats komen in aanmerking op FilmAngel.TV. Regelmatig worden er wedstrijden georganiseerd, waarbij de laureaten kunnen rekenen op extra financiële steun.

▶ www.MyMicroInvest.com

Dit platform is sinds juni 2012 operationeel en richt zich naar start-ups, uit om het even welke sector. Uniek aan dit platform is dat het geld zoekt zowel bij het grote publiek als bij private investeerders. MyMicroInvest is een platform dat de gelegenheid geeft om vanaf EUR 100 te investeren in innoverende bedrijven. Het betreft een gemeenschap bestaande uit 26.818 leden. Er zijn twee manieren om via MyMicroInvest te investeren: enerzijds door een lening te geven aan een gevestigd bedrijf of anderzijds door in de aandelen van een startende onderneming met potentieel te investeren. De kosten van het gebruik van het platform zijn voor rekening van de investeerder.¹⁶⁶

▶ <http://www.pushcreativity.org/>

Push is een innovatief platform voor de participatieve financiering van artistieke projecten volgens het principe van crowdfunding. Speciaal aan Push is de actieve coaching van de kunstenaar bij de realisatie van het project (planning, budget, communicatie). De kunstenaar blijft wel autonoom bij de uitvoering. Er worden geen inschrijvingskosten noch commissie aangerekend tijdens de financieringscampagne. Indien het project gerealiseerd wordt, wordt de projectleider gevraagd om deze tool voor het beheer van een "activiteit"¹⁶⁷ te gebruiken. Er wordt dan een heffing van 6,5% beheerskosten (excl. BTW) aangerekend zoals bij elke andere prestatie binnen de "activiteit".

▶ www.socrowd.be¹⁶⁸

Socrowd staat voor Sociale Crowdfunding (opgericht in juni 2013) en is een innovatief en creatief financieringsinstrument voor organisaties met een maatschappelijke meerwaarde. Socrowd geeft financiële zuurstof aan duurzame initiatieven in de sociale, culturele en zorgsector door het aantrekken van privé-kapitaal te begeleiden. SoCrowd versterkt via het co-financieringsmodel de band tussen een organisatie en haar actieve achterban. De betrokken organisatie die zal genieten van een renteloze lening via het platform betaalt een kostendekkende administratieve vergoeding aan SoCrowd: 650 euro per jaar, per schijf van 50.000 euro dat geleend wordt.

▶ www.worldofcrowdfunding.com

¹⁶⁶ Investeren in een lening aan KMO's is gratis voor investeerders. De kost van een investering in de aandelen van een jonge onderneming via MyMicroInvest.com is een commissie van 12% van het ingeschreven bedrag. Dit bedrag komt overeen met de beheerskosten en de opvolging van de investering over een gemiddelde periode van 6 jaar. Ingeval van een kapitaaldeelname, zal er ook nog een commissie op de gerealiseerde meerwaarde ingehouden worden. Deze commissie zal slechts ingehouden worden op voorwaarde dat de investeerder een rendement van minstens 10% per jaar realiseert op het ingeschreven bedrag (inclusief beheerskosten van 12%).

¹⁶⁷ <http://smartbe.be/nl/diensten/een-activiteit-beheren/>

¹⁶⁸ <http://www.socius.be/blogpost117-De-derde-tocht-Growfunding-BXL>



Dit platform is actief sinds juni 2013 en richt zich tot iedereen met een idee waardoor de menigte bewogen en warm gemaakt kan worden. Vele mensen samen financieren zo talrijke projecten van allerlei aard: business, sport, cultuur, educatie, goede doelen... De financiering van de projecten gebeurt d.m.v. donaties en beloningen. World of crowdfunding rekent steeds 6% inclusief BTW op alle bijdragen. Dit percentage is exclusief transactiekosten.

► www.angel.me

Dit crowdfundingplatform, gelanceerd in oktober 2014, heeft als doel een professionele ondersteuning aan te bieden aan innovatieve starters uit verschillende sectoren. De financiering via crowdfunding kan via aandelen of beloning (reward-based) gebeuren. Als je een succesvolle campagne hebt gelanceerd, en je project dus volledig gefinancierd is, zullen de volgende bijdragen op je totaalbedrag worden berekend: (a) 6.5% commissie als het project 100% van haar objectief haalt en (b) betalingstractiekosten tussen 3 en 5%. Bij een niet succesvolle campagne zijn er geen kosten.

Box 14 Boekensteun: Crowdfunding voor erfgoedbibliotheken en literatoren^{169,170}

De Vlaamse Erfgoedbibliotheek en het Vlaams Fonds voor de Letteren hebben samen aan een innovatief project voor fondsenwerving gewerkt. Het resultaat is 'Boekensteun': een crowdfunding platform dat op 17 oktober 2013 werd gelanceerd. Boekensteun was bedoeld als proeftuinproject om al doende na te gaan of crowdfunding aanvullende financiering voor de culturele sector kon opleveren. Elf projecthouders uit de erfgoedsector en vijf creatievelingen die een nieuwe literaire creatie wilden uitgeven, werkten mee aan dit project.

- Via Boekensteun geeft het Vlaams Fonds voor de Letteren initiatiefnemers de kans om op deze manier *nieuwe* literaire projecten te realiseren. Hier was het doel voornamelijk om te kijken of crowdfunding kan dienen als voorfinanciering van nieuwe literaire initiatieven.
- Vlaamse erfgoedbibliotheken kunnen op Boekensteun financiering zoeken voor de conservering van *oude* boeken. Hier was het doel meervoudig: (1) bibliotheken inspireren om aan fondsenwerving te doen voor hun erfgoedcollectie en (2) een breed publiek laten kennismaken met de culturele rijkdom van bibliotheken.

Met de gezamenlijke campagne wilden de deelnemende instellingen de nog jonge sector van erfgoedbibliotheken onder de aandacht van een breed publiek brengen, om zo een breder maatschappelijk draagvlak te creëren.

Fondsenwerving

De manier waarop de projecten op Boekensteun geld ophaalden, verschilt:

- Bijdragen aan de literaire projecten gingen alleen naar de projecthouder als de financiering van het project succesvol was. Werd het doelbedrag niet gehaald, dan ging het geld terug naar de investeerders.
- Giften aan erfgoedprojecten waren definitief. Werd het doelbedrag niet gehaald, dan ging de donatie toch naar de betrokken erfgoedinstantie. Voor de erfgoedprojecten werkte Boekensteun samen met de Koning Boudewijnstichting. Donateurs hadden de keuze om te schenken via twee kanalen: rechtstreeks of via de Koning Boudewijnstichting. Bij een rechtstreekse gift kregen de schenkers een kleine tegenprestatie. Bij een gift via de Koning Boudewijnstichting kregen ze een fiscaal attest.

Vele kleintjes

Boekensteun leverde heel wat kennis op over wat wel en niet werkt bij crowdfunding. Op basis van de praktijkervaring van de Vlaamse Erfgoedbibliotheek met Boekensteun werd een online toolbox voor crowdfunding in de culturele sector opgemaakt: velekleintjes.be. [Velekleintjes.be](http://velekleintjes.be) borgt de inzichten en maakt ze beschikbaar voor de brede cultuursector.

Een praktijkgericht onderzoeksproject dat momenteel nog loopt is Growfunding/BXL¹⁷¹. Growfunding/BXL wil inspirerende stadsprojecten financieren en netwerken verbinden, zowel virtueel en reëel, formeel en informeel, sociaal en financieel, waarbij de stad Brussel centraal staat. Vanuit het Studiegebied Sociaal-Agogisch Werk aan

¹⁶⁹ <http://www.vlaamse-erfgoedbibliotheek.be/nieuws/2013/10/2991-boekensteun-crowdfunding-voor-erfgoedbibliotheken-literatoren>

¹⁷⁰ <http://www.velekleintjes.be/crowdfunding-praktijk-boekensteun/het-platform/>

¹⁷¹ <http://www.socius.be/blogpost117-De-derde-tocht-Growfunding-BXL>



Odisee hogeschool (voorheen HUB-KAHO) volgt het onderzoek twee sporen. Kwalitatief verfijnt het growfunding tot een sociaal-innovatieve netwerkmethodiek. Kwantitatief analyseert het de cijfers 'achter' growfunding. Met de steun van het Europees Sociaal Fonds werd de website www.growfunding.be in de pilootfase (december '13 - februari '14) opgestart. De beloftevolle respons resulteerde in een duurzame doorstart (vanaf oktober '14). Momenteel is de growfunding-website nog steeds actief en worden doorlopend zo'n 15 projecten per kwartaal gelanceerd.

6.1.4 Buitenlandse/internationale crowdfunding initiatieven

▶ www.kickstarter.com

Dit is een platform voor creatieve projecten operationeel vanuit de VS sedert 2009. Het haalde sindsdien een kleine \$ 600 miljoen op verspreid over meer dan 40.000 creatieve projecten. Het type van financiering beperkt zich tot donaties en sponsoring. Er komen 15 categorieën in aanmerking: Art, Comedy, Comics, Dance, Design, Fashion, Food, Film & Video, Games, Journalism, Music, Photography, Technology, Theater, or Writing & Publishing.

▶ www.voordekunst.nl¹⁷²

Dit Nederlands crowdfundingplatform is sinds 2011 operationeel en richt zich op de creatieve projecten. Het investeren gebeurt louter via donaties of sponsoring in ruil voor beloningen in natura. Voordekunst is transparant en democratisch, het stimuleert ondernemerschap en versterkt het maatschappelijk draagvlak voor de kunstsector.

▶ www.ulule.com

Dit is een Frans platform, opgericht in oktober 2010. Het mikt op creatieve, innovatieve of gemeenschapsgerichte projecten. Bij Ulule draait het eerder om (financiële of andere) steun bieden voor specifieke projecten; de bijdrage geeft geen eigendom of rechten wat het project betreft.

▶ www.kisskissbankbank.com¹⁷³

Kisskissbankbank is een Europees en zelfs internationaal platform in reactie op de financiële crisis van 2008. KissKissBankBank is een crowdfunding-platform voor projecten van filmmakers, musici, ontwerpers, ontwikkelaars, illustratoren, ontdekkingsreizigers, schrijvers, journalisten wereldwijd... . Projecten uit 38 verschillende landen worden gefinancierd door donateurs uit 174 verschillende landen. Kisskissbankbank zet dan ook in op de transnationale identiteit.

▶ <http://www.oneplanetcrowd.com/nl>

Bij Oneplanetcrowd maakt dat investering, klein of groot, een positieve impact op mens en milieu. In ruil voor een investering bieden de ondernemers een aantrekkelijk rendement, mede-eigenaarschap in een innovatief bedrijf of een tegenprestatie in natura. Het omvat de volgende categorieën: design, energie, mode, gezondheid, media, non-profit, voeding, overige, software/app, technologie

▶ www.indiegogo.com

Indiegogo is gestart in 2007 in de VS. Dit is het grootste crowdfundingplatform ter wereld dat zich richt naar elke persoon met een idee dat zich door de menigte wil laten financieren. Het platform richt zich m.a.w. naar alle sectoren, ook de non-profit sector of ook vb. het financieren van politieke campagnes en dit niet enkel in de VS maar ook in Frankrijk, Duitsland, VK en Canada.

▶ [CineCrowd http://cinecrowd.com/nl/hoe-werkt-het-1](http://cinecrowd.com/nl/hoe-werkt-het-1)

CineCrowd is een non-profit stichting waar filmmakers hun ideeën voor films kunnen presenteren & pitchen aan het publiek. Iedereen, particulieren en ook bedrijven, kunnen zonder risico een bijdrage leveren en zo de realisatie van een film mogelijk maken. Je ontvangt een reward, maar daarnaast kan je ook aanspraak maken op belastingvoordeel, maar enkel in Nederland. Stichting CineCrowd is door de Belastingdienst in Nederland aangemerkt als culturele ANBI. Dit brengt fiscale voordelen met zich mee voor zowel de donateurs aan projecten als voor de partners van CineCrowd. Hoeveel dat is hangt af van je belastingtarief en je donatie. Het belastingvoordeel kan oplopen tot maar liefst 150% van de donatie voor bedrijven en 125% voor particulieren.

¹⁷² <http://www.socius.be/blogpost117-De-derde-tocht-Growfunding-BXL>

¹⁷³ <http://www.socius.be/blogpost117-De-derde-tocht-Growfunding-BXL>

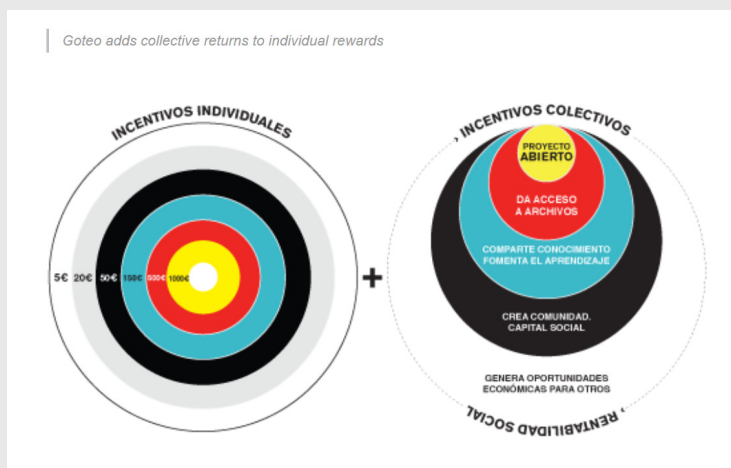


Box 15 Buitenlandse inspiratie – Crowdfunding platform Goteo

Goteo is een open-source sociaal netwerk voor crowdfunding (donatie en rewards) en samenwerking (diensten, infrastructuur, micro taken en andere middelen) dat opgericht werd in 2011 in Spanje.

Goteo heeft als missie om de onafhankelijke ontwikkeling van creatieve en innovatieve initiatieven die bijdragen tot het algemeen welzijn aan te moedigen. Het doel is om aan de individuele opbrengst een collectieve voordeel toe te voegen. Dit voordeel kan sociaal, educatief of economisch zijn.

Figuur 12 Overzicht individuele en collectieve voordelen Goteo



Bron: <https://goteo.org/about>

Kenmerken

- De Goteo foundation is een non-profit organisatie die het juridisch kader biedt voor Goteo. De projectleider tekent een contract met de stichting waarin gespecificeerd wordt welke de individuele beloningen en de collectieve opbrengsten van het project zijn. De stichting ontvangt de giften en verdeelt ze over de projecten.
- De Goteo foundation voorziet ook een kader voor partnerships met andere instellingen. Dit met als doel om geld te verzamelen die niet bedoeld is voor één specifiek project. Deze giften worden verzameld via specifieke campagnes, overeenkomsten en parallel activiteiten zoals workshops. Het geld wordt dan door de stichting zelf verdeeld over projecten en biedt de mogelijkheid om projecten te steunen die belangrijk lijken maar moeilijk de nodige financiering samen kunnen brengen.
- Er wordt een commissie aangerekend. De commissies worden enkel aangerekend als de projecten daadwerkelijk gefinancierd worden.
 - De Goteo foundation rekt een commissie van 4% van het totale verzamelde fonds aan over de twee ronden voor de geleverde diensten (publicatie, gebruik van management tools op het platform, project promotie, consultancy over project presentatie en communicatie).
 - Er is tevens een commissie voor financiële transacties. De bank rekt tussen 0,8% en 1,4% voor het verwerken van elke betaling. In het geval van betalingen via PayPal is de commissie ongeveer 3% van elke betaling
- Het minimum bedrag voor een project is EUR 3.000. Voor kleinere projecten wordt geargumenteed dat het niet nodig is om een campagne van 80 dagen te voeren. Tevens is het moeilijk om in relatie tot de middelen op een duurzame manier de collectieve voordelen voor de maatschappij te generen. Er is geen maximum bedrag.

Wat is het verschil tussen Goteo en andere crowdfunding platformen?

- Gemeenschappelijk, open en gratis: Goteo promoot projecten die ten goede komen van de gemeenschap, open code en/of gratis kennis. Het accent wordt gelegd op de publieke missie en gratis cultuur en sociale ontwikkeling.
- Gratis en/of open licenties: projecten die gefinancierd worden met de hulp van Goteo moeten kopies, communicatie, distributie, aanpassingen en/of gebruik van een deel of alles van de creatie via licenties toestaan. Goteo is een open platform met geïntegreerde open licenties.
- Collectieve opbrengst: Goteo zoekt sociale opbrengst van een investering. Het systeem is gebaseerd op een individuele opbrengst en een collectieve opbrengst voor de ontwikkeling van de gemeenschap.
- Sociale investeringsmarkt – crowdfunding kapitaal: Er wordt een sociale investeringsmarkt gecreëerd die complementair is aan individuele bijdragen. Die markt bestaat uit contributies van publieke en private



instituten en ondernemingen. Het doel is om co-investeringen in projecten die een beroep doen op de steun van de gemeenschap aan te moedigen en zo een multiplicator effect te bereiken. Dit kan via:

- Publieke en private instituten/ondernemingen kunnen een bedrag bestemd voor een bepaald project doneren aan de vereniging.
- In het geval van specifieke programma's/calls is het ook mogelijk dat publieke en private instituten/ondernemingen de bijdrage van de individuen vermenigvuldigen, dit met als doel om investeringen bij het bredere publiek aan te moedigen.
- Samenwerking: Naast geldelijke bijdragen, is het mogelijk om samen te werken via diensten, materiële middelen, infrastructuur of via deelname aan specifieke microtaken.
- Twee crowdfunding rondes van 40 dagen: De eerste is een "alles of niets" rond voor het minimum noodzakelijke budget. De tweede is voor een optimaal bedrag om additionele verbeteringen uit te voeren.
- Gemeenschap die bestaat uit lokale knooppunten: Goteo is een netwerk van lokale, onafhankelijke knooppunten die het digitale platform onafhankelijk managen, maar in coördinatie met alle andere knooppunten.

Van wie komt de financiering?

Goteo zoekt individuen, maatschappelijke organisaties, publieke en private entiteiten die interesse hebben in de ontwikkelen van een collectief, open source, kennismaatschappij. Goteo verschilt van andere crowdfunding modellen door zichzelf te positioneren als een sociaal netwerk die samengesteld is uit promotoren, co-financiers en medewerkers. Als lid van het netwerk is het mogelijk om verschillende rollen op te nemen:

- Promotor: Initiatief nemer van een project. Goteo's hoofdpromotor is Platonig, een internationale organisatie van cultuurproducenten en software ontwikkelaars die pioniers zijn in de productie en distributie van copyleft cultuur.
- Co-financier: In ruil voor een monetaire bijdrage ontvang je een collectieve opbrengst en individuele beloning. Tevens heb je toegang tot een brede range aan projecten, ontwikkeld, geproduceerd en/of gedistribueerd vanuit een gratis en open source perspectief.
- Medewerker/ondersteuning: Draagt bij via middelen, tijd, energie, vaardigheden, door te helpen met concrete projecten en het platform en bereik positieve veranderingen in de maatschappij.

Wie kan erop beroep doen?

Goteo biedt hulp om duurzame projecten op te zetten aan individuen en kleine organisatie met niet-generalistische projecten die moeilijkheden hebben om toegang tot financiering te bekomen. De focus ligt op projecten met sociale, culturele, onderwijs, technologische of ecologische doelstellingen.

Bronnen

- <https://goteo.org/>
- <http://www.shareable.net/blog/crowdfunding-the-commons-goteoorg-interview>
- <http://blog.p2pfoundation.net/goteo-org-crowdfunding-the-commons-in-spain/2011/12/13>

6.2 (Social) impact investing en venture filantropie

6.2.1 *Wat is (social) impact investing?*

Een financieringsvorm die de laatste jaren wereldwijd sterk in ontwikkeling is, is impact investing. Bij deze vorm van financiering worden expliciet financieel én maatschappelijk rendement gecombineerd. Impact investing positioneert zich m.a.w. tussen filantropie enerzijds en financiële investeringen anderzijds. In tegenstelling tot filantropie kunnen investeerders bij impact investing mee de (financiële) vruchten plukken wanneer projecten succesvol zijn. Die financiële return kan zeer bescheiden zijn (bijvoorbeeld het terugbetaald krijgen van het geïnvesteerde kapitaal) tot een marktconform financieel rendement opleveren zoals bij andere investeringen. Maar de belangrijkste doelstelling van impact investing is dat door de financiering de investeerder het genereren van maatschappelijke impact ondersteunt. Ook anders dan filantropie – dat nog vaak gericht is op de (korte termijn) financiering van specifieke projecten – zorgt impact investing voor een meer duurzame financiering van organisaties die maatschappelijke impact genereren. Van de organisaties waarin geïnvesteerd wordt, wordt expliciet verwacht



dat zij de maatschappelijke impact van hun activiteiten monitoren en hierover rapporteren aan investeerders, zodat deze laatste hun investering ook effectief kunnen beoordelen op dit vlak.

Impact investing – waarbij organisaties waarin geïnvesteerd wordt ook (verplicht) rapporteren over hun impact aan investeerders - is in Vlaanderen nog weinig gekend.

Bij KBC (voorlopig als enige Belgische bank) vinden we wel impact investing terug als een beleggingsvorm die sterk gelinkt is aan ethisch/duurzaam beleggen, gericht op maatschappelijk en financieel rendement. Met het impact investment beleggingsfonds investeert KBC in activiteiten en organisaties die positief bijdragen tot maatschappelijke verbetering. Net als bij andere duurzame fondsen worden bedrijven uitgesloten die niet beantwoorden aan bepaalde ethische standaarden (zoals bijvoorbeeld werken met kinderarbeid of actief zijn in de wapen- of tabakshandel).

Verder bestaan er een aantal (risicokapitaal)investeringsfondsen die zich zeer specifiek richten op de financiering (via kapitaalparticipaties, achtergestelde leningen...) van sociale ondernemingen. Van deze laatste wordt al dan niet expliciet verwacht dat zij een maatschappelijke impact genereren. Voorbeelden van dergelijke investeringsfondsen in Vlaanderen zijn Hefboom, het Sociaal Investeringsfonds De Punt, SI² fonds of Trividend – Vlaams Participatiefonds voor de sociale economie. Het is niet duidelijk in hoeverre monitoring en rapportering van gerealiseerde maatschappelijke impact wordt gevraagd aan de organisaties waarin wordt geïnvesteerd.

Vanuit de Koning Boudewijnstichting wordt impact investing ondersteund en gepromoot als nieuwe vorm van filantropie. Het Centrum voor Filantropie begeleidt schenkers die interesse hebben in impact investing bij het zoeken naar gepaste formules.

Impact investing is op heden sterk gericht op de financiering van organisaties in de sociale economie. Impact investing vindt op heden zeer beperkt ingang in de culturele sector. Nochtans kan gesteld worden dat deze financieringsvorm intrinsiek potentieel heeft voor de financiering van cultuur vanuit de maatschappelijke waarde van cultuur.

6.2.2 *Wat is venture filantropie?*

Naast impact investing, maakt ook een hieraan gerelateerde financieringsvorm opgang: venture filantropie. Venture filantropie kent z'n oorsprong midden jaren 90 in de Verenigde Staten. Het Verenigd Koninkrijk was in 2002 het eerste Europees land waar Venture Filantropie ontwikkeld werd en sindsdien heeft het zich verder verspreid over Europa.

Venture filantropie wordt gedefinieerd als een financieringsvorm waarbij zowel financiële als niet-financiële steun gecombineerd worden om te komen tot sterkere "investee" organisaties, zodat zij hun sociale impact kunnen vergroten. De aanpak kan het hele spectrum aan financiële instrumentarium (subsidies, schulden, eigen vermogen...) en niet-financiële instrumentarium (adviesverstrekking, coaching en business mentoring, toegang tot netwerk verlenen, financieel management, fondswerving en inkomsten strategie, bestuur) bestrijken.

Volgende karakteristieken kenmerken venture filantropie (VP):

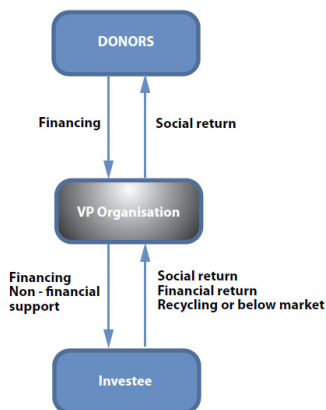
- ▶ **Grote betrokkenheid:** venture filantropen hebben een nauwe hands-on relatie met de organisatie met sociaal oogmerk die ze ondersteunen en zijn gedreven door innovatieve en schaalbare modellen van sociale verandering. Allen zijn nauwer betrokken op strategisch en operationeel niveau dan in veel andere vormen van filantropie. Deze grote betrokkenheid reduceert het aantal organisaties dat een VP organisatie ondersteunt tot ongeveer 10-15.
- ▶ **Capaciteitsopbouw van de organisatie:** de focus ligt op het opbouwen van operationele capaciteit en lange termijn levensvatbaarheid van de organisaties in hun portfolio's, eerder dan op het financieren van individuele projecten of programma's. Ze erkennen het belang van de financiering van kern operationele kosten om ondernemingen te helpen om een grotere sociale impact en operationele efficiëntie te behalen.
- ▶ **Financiering op maat:** Net zoals bij venture capital nemen venture filantropisten een investeringsaanpak om de meest geschikte financiering voor elke organisatie te bepalen. Het spectrum van investeringsopbrengsten kan variëren afhankelijk van hun eigen missie en de ondernemingen die ze kiezen om te steunen: sommigen bieden niet-terugbetaalbare steun, anderen leningen, mezzanine of quasi-equity financiering.
- ▶ **Ook niet-financiële steun:** Er wordt ook voorzien in diensten met toegevoegde waarde zoals strategische planning, marketing en communicatie, executive coaching, HR advies en toegang tot netwerken en potentiële financiers.
- ▶ **Meerjarenplan:** VP voorziet substantiële en duurzame financiële steun aan een beperkt aantal organisaties. Steun duurt typisch drie tot vijf jaar, al observeert men dat de duur toeneemt naargelang VP verder ontwikkelt in Europa. Het doel is om de organisatie financieel zelfvoorzienend te maken tegen het eind van de steunperiode.



- ▶ **Impactmeting:** VP is gebaseerd op prestaties en legt de nadruk op goede business planning, meetbare resultaten, bereiken van mijlpalen en hoge graad van financiële verantwoording en management competentie.

Figuur 13 geeft een overzicht van de financierings- en rendementstructuur van venture filantropie, en de interactie tussen de drie betrokken partijen (schenker, VP organisatie en organisatie waarin geïnvesteerd wordt).

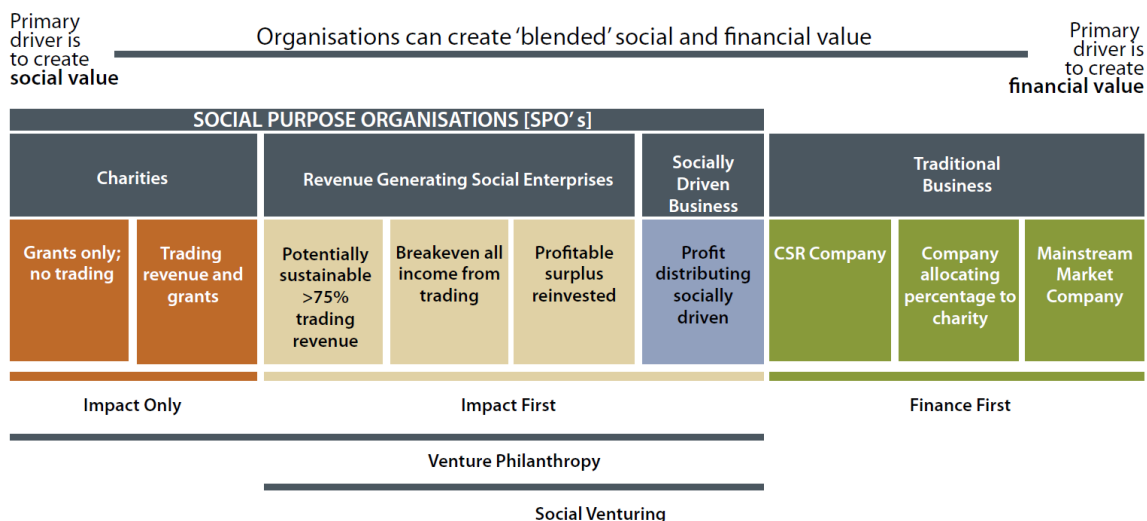
Figuur 13 Overzicht venture filantropie aanpak



Bron: <http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/06/EVPA-Directory-201011.pdf>

Er is een breed spectrum van organisaties (investees) die in aanmerking kunnen komen voor investeringen door venture filantropie organisaties: goede doelen, inkomst genererende sociale ondernemingen en sociaal gedreven ondernemingen (zie hieronder). Er wordt vaak verwezen naar deze organisaties als "organisaties met een sociaal oogmerk."

Figuur 14 Overzicht organisatietypes



Bron: <http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/06/EVPA-Directory-201011.pdf>

De focus van het rendement van venture filantropie kan verschillende vormen aannemen:

- ▶ Het doel is louter het realiseren van een maatschappelijk rendement;
- ▶ Maatschappelijk rendement is prioritair, financieel rendement is geen vereiste maar wordt wel geaccepteerd;
- ▶ Maatschappelijk en financieel rendement staan op gelijke voet.



Uit onderzoek van EVPA (European Venture Philanthropy Association) blijkt dat ongeveer 34% van de VP investeringen louter maatschappelijk rendement nastreven, bij 41% maatschappelijk rendement prioritair wordt nagestreefd en voor 25% van de venture filantropie investeringen maatschappelijk en financieel rendement op gelijke voet staan.

In 2013 werd er zo'n EUR 8 miljoen geïnvesteerd in Europa via venture filantropie. Geaccumuleerd over de periode 2004-2013 betreft het een bedrag van zo'n EUR 5 miljard. 65% van de investeringen in Europa komt van investeerders uit Europa. Een groot deel van venture filantropie betreft investeerders in de thuismarkt.

In 2013 ging zo'n 9% van de EUR 8 miljoen naar "cultuur en kunst".¹⁷⁴ Enkele VP projectvoorbeelden in het buitenland in de cultuursector zijn¹⁷⁵:

- ▶ Verenigd Koninkrijk - UK Arts Impact Fund: sociale investeringen in kunst (gesteund door Nesta en Esmee Fairbairn Foundation).
- ▶ Schotland – financiering van drie programma's van ImpactArts: dit is een organisatie die bekijkt hoe kunst het leven van kwetsbare jongeren en gemarginaliseerde gemeenschappen verbeteren.
- ▶ Italië – Fondazione Cariplo (hoofd organisatie van het pilot FUNDER35 project): een fonds met als focus culturele initiatieven die opgestart zijn door jongen mensen.
- ▶ Verenigd Koninkrijk – Esmee Fairbarin Foundation: ondersteunen van de Arts Transfer Facility. Dit betreft het ondersteunen van financieel levensvatbaarheid in de kunst sector door te investeren in de transfer van theater producties van de gesubsidieerde sector naar de commerciële sector.

In België is venture filantropie weinig gekend in de culturele sector. Dit werd ook afgetoetst en bevestigd in de drie discussiegroepen. We hebben momenteel geen weet van Belgische toepassingen in de cultuursector. De Koning Boudewijn Stichting beschikt wel over een zogenaamd **Venture Philanthropy Fonds**, maar dit is gericht op de ondersteuning voor de structurele versterking van verenigingen en ondernemingen in de sociale economie (zie Box 16).

Box 16 Binnenlandse inspiratie - Venture Philanthropy Fonds Koning Boudewijnstichting

Doelstelling van het fonds

In 2009 lanceerde de Koning Boudewijnstichting het **Venture Philanthropy Fonds**. Het Fonds heeft als doel bij te dragen aan de versterking van de capaciteiten van verenigingen en ondernemingen in de sociale economie, waardoor ze sterker en duurzamer worden. Het Fonds heeft niet als doel punctuele projecten te ondersteunen: het biedt aan de geselecteerde organisaties **een structurele begeleiding aan van (minimum) drie jaar**, waarvan het traject wordt bepaald in overleg met de directie en de raad van bestuur.

Met dit Fonds biedt de KBS een antwoord op één van de kritieken die stichtingen soms krijgen, met name de neiging om uitsluitend op korte termijnfinanciering van organisaties te focussen.

Begunstigden

- verenigingen of ondernemingen in de sociale economie:
- die in België zijn gevestigd,
- in alle mogelijke sectoren en in alle stadia van hun ontwikkeling (start-up, groei, rijpheid, neergaande lijn).

Er is geen beperking wat de grootte van de organisatie betreft. De organisaties moeten een ontwikkelingspotentieel hebben of staan voor de uitdaging om hun maatschappelijke impact op peil te houden.

Type en grootte van de steun

Het partnerschap krijgt concreet gestalte volgens deze drie lijnen:

- De steun neemt de vorm aan van het financieren van **externe consultancy**. Die wordt prioritair ingezet voor de volgende facetten-met-impact: strategie, governance, financieel beheer, coaching van het management, evaluatie van de impact.

¹⁷⁴ European Venture Philanthropy and Social Investment 2013/2014 | The EVPA Survey - <http://evpa.eu.com/publication/european-venture-philanthropy-and-social-investment-20132014-the-evpa-survey/>

¹⁷⁵ <http://evpa.eu.com/news/culture-and-venture-philanthropy/> ; Interview Priscilla Boiardi, Research Manager EVPA, 7 juli 2015.



- Ook **investeringen** worden (geheel of gedeeltelijk) gefinancierd, als ze leiden tot een versterking van de strategie en als ze in overeenstemming zijn met de resultaten van de consultancyopdracht.
- Ook het inzetten van het **netwerk van de Stichting**, en de positieve beeldvorming die hieruit kan voortvloeien, zijn belangrijke factoren bij de ondersteuning.

De totale financiering kan oplopen tot **80.000 EUR**, waarvan **minstens de helft gaat naar externe consultancy**. De steun neemt de vorm aan van een (niet terug te betalen) gift of van een (terugbetaalbare) lening, afhankelijk van de situatie. De operationele partners voor het Fonds zijn (in 2014): Bain, Accenture, Essensys en One Child One Dream.

Opvolging

Na de selectie van de projecten zet het Fonds een opvolgingsmethodiek op met een viermaandelijke evaluatie van een aantal indicatoren (kwantitatief en kwalitatief). Die worden vastgelegd in samenspraak met de organisatie en dienen om de impact te meten van de ondersteuning die wordt aangeboden.

Realisaties

In 2014 kregen 6 organisaties steun, voor een totaalbedrag van € 172.869. De steun wordt toegekend over een periode van maximaal 3 jaar. In het verlengde van de steun die werd toegekend, kregen 5 organisaties extra steun voor de verderzetting van hun herstructurering of verdere ontwikkeling, voor een totaalbedrag van € 89.555

Ook in 2015 werden 10 organisaties geselecteerd voor steun.

Bronnen

- <http://www.kbs-frb.be/nl/Activities/Calls/2015/293386>
- Impact Report van het Venture Philantropy Fonds, 2013: <http://en.calameo.com/read/001774295f66ce6713247?authid=BOnsajoRtye>
- Activiteitenverslag "Maatschappelijke Impact" uit 2014: <http://en.calameo.com/read/001774295c52c08219ce1?authid=48qgAXoq0V8r>

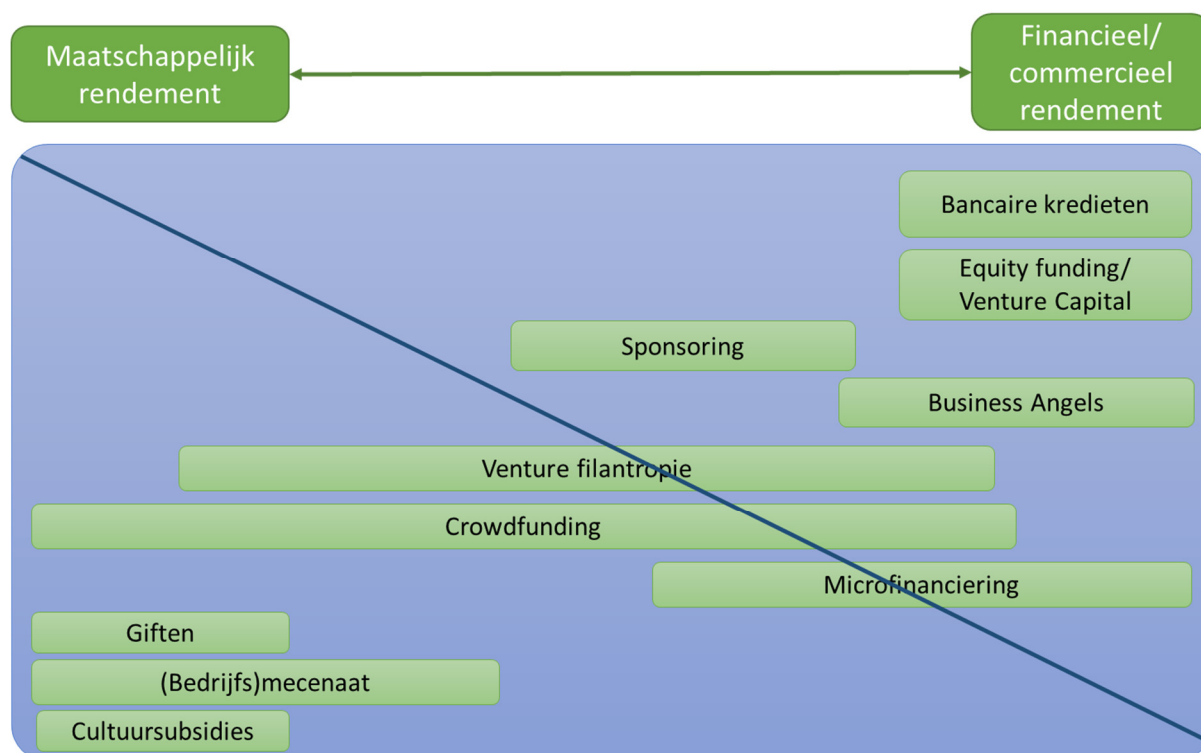
Crowdfunding, impact investing en venture filantropie als bronnen van aanvullende financiering voor cultuur in Vlaanderen? Samenvattende reflecties

- ✘ Zowel crowdfunding als impact investing en venture filantropie zijn financieringsvormen die verder kijken dan zuiver financieel rendement. Omgekeerd bieden deze vormen van financiering ook een meerwaarde aan die verder gaat dan louter een financiële injectie.
- ✘ Waar het potentieel van crowdfunding voor de financiering van cultuur vooral ligt op het niveau van projectfinanciering, ligt het potentieel van impact investing en venture filantropie vooral op het niveau van organisatiefinanciering.
- ✘ Crowdfunding is reeds breed gekend als 'nieuwe' vorm van financiering, ook in culturele en creatieve sectoren. Toch blijft crowdfunding in Vlaanderen/België achter op andere landen, waar crowdfunding tot nog toe een veel sterkere ontwikkeling heeft gekend. Het crowdfunding-landschap in Vlaanderen is nog versnipperd en weinig matuur. Met het federale Start-up plan is recent wel een instrument ingevoerd om specifiek crowd lending en crowd investing (die meer gericht zijn op organisatiefinanciering) fiscaal te stimuleren.
- ✘ Impact investing en venture filantropie zijn op heden in Vlaanderen nog weinig gekend en bovendien sterk gericht op de financiering van organisaties in de sociale economie. Beide kennen op heden nauwelijks ingang in de culturele sector. Nochtans kan gesteld worden dat deze financieringsvorm intrinsiek potentieel heeft voor de financiering van cultuur, vanuit de maatschappelijke waarde van cultuur.



7/ Slotvaststellingen omtrent het instrumentarium aan financieringsvormen voor cultuur

Wanneer we vanuit een adelaarsperspectief kijken naar het beschikbaar instrumentarium aan financieringsvormen, zouden we op basis van voorgaande mapping kunnen besluiten dat er een rijk pallet aan vormen van financiering bestaat die in se het hele continuüm aan activiteiten van culturele actoren kan afdekken –actoren die elk ergens balanceren tussen het genereren van maatschappelijk rendement en het genereren van economisch rendement. Er bestaan zowel financieringsvormen die enkel maatschappelijk rendement verwachten¹⁷⁶ als financieringsvormen die enkel financieel rendement nastreven, alsook financieringsvormen die beide uitersten combineren.



Maar wanneer we het instrumentarium nader bekijken en ook meer accuraat aftoetsen met de financieringsbehoeften en capaciteiten op individueel organisatieniveau, komen we tot een veel meer genuanceerd beeld.

Organisatie- versus projectfinanciering

Als we spreken over financiering in de cultuursector, gaat het zowel om (structurele) financiering van organisaties, als ook voor een belangrijk stuk om de financiering van projecten. Niet elk financieringsinstrument is geschikt (noch beschikbaar) voor beide soorten van financiering. Zo kun je bij CultuurInvest bijvoorbeeld enkel terecht voor organisatiefinanciering en niet voor projectfinanciering. Omgekeerd bevat het instrumentarium bij de Koning Boudewijnstichting bijna geen instrumenten die kunnen aangewend worden voor de financiering van "structurele werkingskosten" en is via die weg bijna uitsluitend projectfinanciering mogelijk.

Wanneer we in de Vlaamse cultuursector kijken naar het gebruik van financiering die zich eerder in de sociale sfeer bevinden (giften, crowdfunding, bedrijfsmecenaat), is dit op heden vooral gericht op de financiering van projecten. Bovendien zijn deze financieringsvormen nog weinig ontwikkeld voor de financiering van cultuur. Dit maakt dat via

¹⁷⁶ We maken hier de hypothese dat niemand geld zomaar voor niets geeft. Zo wijzen we hier ook aan het geven van geld door familie en vrienden een te verwachten maatschappelijke waarde toe, ervan uitgaand dat ook door hen niet zomaar vrijblijvend geld wordt geschonken en er wordt op toegezien dat het waardevol wordt besteed.



deze financieringskanalen ook eerder kleinere bedragen worden opgehaald. Het uitbouwen van een duurzame organisatie enkel op basis van dergelijke financiering, is uitermate moeilijk. Voor dit laatste is ook voldoende toegang tot organisatiefinanciering nodig.

Impact investing en venture filantropie – die zich ook eerder in de sociale sfeer bevinden – zijn weliswaar wel gericht op duurzame organisatiefinanciering, maar deze financieringsvormen hebben in Vlaanderen nog nauwelijks ingang gevonden, zeker niet in cultuur.

Hoogrisicofinanciering voor O&O en innovatie in cultuur

Heel wat projecten in de cultuursector hebben een hoog risicogehalte: men heeft nood aan voorfinanciering, maar het 'marktsucces' is zeer onvoorspelbaar (en ook vaak structureel onvoldoende). Dit is met name sterk aanwezig in de creatiefase (innovatiefase).

Omwille van het hoge risico, zullen traditionele private banken voor dergelijke activiteiten geen financiering verlenen. Gespecialiseerde actoren in hoge risicofinanciering (venture capitalists, equity investors, business angels) bieden hier ook geen oplossing voor. Immers, de bedragen die men veelal zoekt voor projecten in de culturele en creatieve sectoren zijn beperkt (zie Deel 1, paragraaf 1.2.2). Bovendien ambiëren deze projecten in heel veel gevallen geen (grote) winstmogelijkheden.

Giften en crowdfunding lenen zich dan weer wel heel goed voor de financiering van specifieke projecten, maar uit studies blijkt dat dit vooral geldt voor inhoudelijk concrete projecten. Wanneer men start met bijvoorbeeld het schrijven van een boek of de ontwikkeling van een concept voor een theaterstuk, is dat bij aanvang inhoudelijk weinig concreet. Het betreft hier risicovolle O&O- en innovatiefinanciering voor cultuur.

Wanneer we kijken naar de beschikbaarheid van externe financiering voor dit type van activiteiten, wordt dit in Vlaanderen quasi uitsluitend¹⁷⁷ voorzien via de cultuursubsidies. De vraag stelt zich of andere financieringsmechanismen mogelijk zijn. NESTA (2015) merkt in deze context terecht op dat het inspirerend kan zijn om te kijken naar de vele nieuwe financierings- en ondersteuningsvormen die de laatste jaren ontstaan zijn in het domein van sociale innovatie wereldwijd (van incubatoren tot accelerators, zaakkapitaalfondsen en ontwikkelingskapitaal).

Het is belangrijk om bij dergelijke denkoefening, aandacht te hebben voor voldoende risicospreiding. En dit bedoelen we niet enkel in de puur economische zin (i.e. risicospreiding om voldoende financieel rendement te garanderen). Maar ook voldoende risicospreiding om aan gevers, sponsors, investeerders,... een voldoende maatschappelijk rendement te garanderen. Misschien wil een gever via crowdfunding niet het schrijven van één specifiek boek ondersteunen (stel dat het boek achteraf flopt, waar is dan mijn maatschappelijk rendement...?), maar wil diezelfde gever mogelijk wel geld geven aan een soort 'collectief' dat verschillende schrijvers tegelijk ondersteunt? Het maatschappelijk rendement zit bij dit laatste niet zozeer in het verschijnen van X aantal boeken, maar in het mee mogelijk maken dat schrijftalent zich kan verder ontwikkelen.

(Schuld)financiering in non-profit organisaties

Niet elk instrument dat relevant is voor de financiering van een activiteit in een culturele organisatie, is automatisch geschikt om alle financieringsbehoeften in die organisatie te dekken. Zo toont bovenstaand schema bijvoorbeeld dat giften weliswaar een geschikte vorm zijn voor het financieren van activiteiten met maatschappelijk rendement. Maar wanneer we kijken naar de effectieve inzet van giften binnen maatschappelijk geëngageerde organisaties (waaronder we culturele actoren rekenen), is dit vaak verwaarloosbaar naar bedrag in de totale financiering en ver onvoldoende om een organisatie met een maatschappelijke missie op uit te bouwen.

Wanneer nood is aan grotere en/of meer structurele financiering van non-profit organisaties, betekent dat in realiteit dat in het veld van aanvullende financiering men snel terecht komt bij professionele financiële actoren (en met name private en/of publieke financiële instellingen¹⁷⁸). En voor deze laatste staat financieel rendement voorop.

Is financieel rendement op zich onverenigbaar met het feit dat je een non-profit organisatie bent? Zeker niet. Maar het vraagt vaak wel een afstappen van het klassieke economische denkkader bij financiële instellingen. Hun eerste bekommernis is immers garantie hebben dat hun geleende geld terugbetaald wordt (met interest). Risico-indekking

¹⁷⁷ met uitzondering van het mecenaat, dat hier in principe ook ruimte voor laat

¹⁷⁸ Behalve bij zeer uitzonderlijke projecten (waarvoor dan normaal een aparte structuur wordt opgezet), is er geen drijfveer om een groot groeipotentieel te realiseren. Dit sluit automatisch al venture capital en vele business angels uit. Bij private banken maakt groeipotentieel niet direct een wezenlijk onderdeel uit van hun business model.



is in hun model cruciaal. En dit doen ze tradioneel door het vragen van waarborgen als garantie, zodat deze kunnen ten gelde gemaakt worden wanneer (een deel van) het geld niet dreigt terugbetaald te worden.

Vele (micro)organisaties in de cultuursector beschikken echter over weinig tot geen (vaste) activa in hun organisatie die ze als waarborg kunnen geven. Microfinanciering zou hier een oplossing kunnen bieden, maar dan enkel voor bedragen onder 25.000 EUR.

Een aantal kapitaalverstrekkers in Vlaanderen richten zich specifiek op investeringen in non-profit sociale organisaties (zoals bijvoorbeeld Hefboom). Hun investeringen zijn momenteel echter weinig gericht op de culturele sector. Ook venture filantropie is een financieringsvorm die de behoefte aan dergelijke financiering kan invullen. Maar ook dit type van financiering is quasi onbekend in de cultuursector.

Toegankelijkheid van financieringsinstrumenten en overheidsstimuli

In de cultuursector zijn natuurlijke personen en vzw's veruit de meest vertegenwoordigde 'organisatievormen'. Voor verschillende aanvullende financieringsvormen is de organisatievorm op zich niet van belang om financiering te kunnen bekomen. Zo kan bijvoorbeeld iedereen (van individu tot NV) geld aantrekken via crowdfunding, ongeacht de organisatievorm. Bij andere financieringsinstrumenten is dat echter wel een criterium voor toegang. Zo zijn vooral voor natuurlijke personen diverse financieringsinstrumenten (inclusief overheidssubsidiëring) en overheidsstimuli¹⁷⁹ niet toegankelijk. Maar ook vzw's hebben slechts beperkte toegang. Zo zijn bijvoorbeeld verschillende overheidssubsidies en -stimuli om innovatie en ondernemerschap te ondersteunen niet beschikbaar voor vzw's (zoals bijvoorbeeld de KMO-portefeuille).

Ondermaats gebruik van bepaalde vormen van financiering

Zelfs wanneer bepaalde vormen van financiering op papier toegankelijk zijn, blijkt dat ze in realiteit weinig in gebruik zijn voor de financiering van (activiteiten van) culturele actoren. Dit geldt vooral (maar niet uitsluitend) voor alle vormen van filantropie en sponsoring. Diverse redenen lijken hier aan de basis te liggen:

- ▶ **Onbekendheid in de cultuursector:** veel van de culturele en creatieve actoren zijn onbekend met ofwel de verschillende mogelijkheden die er bestaan aan aanvullende financiering ofwel met het effectieve gebruik ervan. Beide elementen zijn echter noodzakelijk voor een effectieve adoptie van het pallet aan financieringsvormen.
- ▶ **Geen 'cultuur' voor het aanvullend financieren van cultuur:** in Vlaanderen zijn op zich voldoende individuen en bedrijven die zorgen voor de (aanvullende) financiering van projecten en organisaties die in hun ogen voldoende maatschappelijke (of persoonlijke) relevantie hebben om door hen financieel gesteund te worden. Denken we bijvoorbeeld aan de jaarlijkse grote geldinzamelactie van StuBru 'Music for Life'. Maar in Vlaanderen blijkt noch bij individuen noch bij bedrijven cultuur een prioritair domein te zijn om (structureel) aanvullend te financieren. Het financieren van cultuur wordt algemeen gezien als een overheidsopdracht. Er is vaak de perceptie dat betaalde belastingen voldoende moeten zijn om de financieringsnoden in de sector te dekken¹⁸⁰. Dit wordt ook zo aanvoeld binnen de Koning Boudewijnstichting, waar de vraag voor geven aan cultuur vele malen kleiner is dan de vraag voor geven aan sociale projecten of wetenschap. Ook bij testament.be zijn cultuurorganisaties nog ondervertegenwoordigd.
- ▶ **Enge (visie op de) rol van cultuur in de maatschappij:** bovenvermelde hangt nauw samen met de visie in Vlaanderen op de bijdrage van kunst en cultuur tot de maatschappij, maar ook met de visie hierover in de cultuursector zelf. We verwijzen naar Deel 1, paragrafen 2.1 en 2.2 waar we spreken over de nood aan een groter maatschappelijk draagvlak voor cultuur, door meer verbindingen te leggen tussen de cultuursector en de rest van de samenleving. Dit gebeurt op heden veel te weinig. Zowel vanuit de cultuursector als vanuit het bedrijfsleven of andere domeinen van de samenleving lijkt het moeilijk om dergelijke verbindingen te leggen. Er is ook een gebrek aan kennisdeling over inspirerende rolmodellen. Want dat sommigen erin slagen om succesvol zo'n verbindingen te leggen, is een feit. Alleen blijven ze vaak onder de radar en is kennis hierover fragmentarisch.

¹⁷⁹ Zie bijvoorbeeld IDEA Consult (2012, 2013) en Toolbox EU-financiering.

¹⁸⁰ Hier spreken we vooral vanuit een aanvoelen op basis van diverse gesprekken. Harde cijfers om dit te staven zijn bij ons weten niet beschikbaar in Vlaanderen.



- ▶ **Geen stimulerend overheidskader:** om in beide voorgaande punten (mee) verandering te brengen, zou de overheid een belangrijke rol kunnen spelen via informatieverstopping en stimulerende maatregelen. Enerzijds maatregelen die het leggen van verbindingen tussen de cultuursector en de rest van de maatschappij bevorderen (bijvoorbeeld door goede voorbeelden te documenteren, dergelijke samenwerkingen financieel te ondersteunen, matchmaking te organiseren,...). Anderzijds door individuen en ondernemingen een extra stimulant te geven om te geven aan cultuur (door bijvoorbeeld hieraan een fiscaal voordeel te koppelen).

Uit de mapping blijkt echter dat op heden vanuit de overheid uitermate beperkt wordt ingezet op het stimuleren van nieuwe verbindingen tussen de cultuursector en andere sectoren¹⁸¹. Bovendien is ook het huidige fiscale regime niet dusdanig opgesteld dat geven, (bedrijfs)mecenaat, sponsoring of investeren door individuen of bedrijven in de Vlaamse cultuursector extra wordt gestimuleerd. Uitzondering hierop vormt de tax shelter, die specifiek investeringen in de Vlaamse audiovisuele sector fiscaal stimuleert.

In diverse andere landen zijn wel dergelijke stimulerende maatregelen terug te vinden, die ofwel inzetten op sterkere cross-sector samenwerkingen ofwel op het (fiscaal) bevorderen van geven aan/investeren in cultuur (bv. de Geefwet in Nederland en de publiekscampagne 'Daar geef je om').

Absorptiecapaciteit van individuele actoren en culturele (micro)organisaties

Alle voorgaande vaststellingen overschouwend, merken we tot slot op dat inzicht hebben in het volledige landschap aan (aanvullende) financiering in Vlaanderen én in de wijze waarop de verschillende vormen van financiering kunnen aangeboord worden, belangrijke elementen zijn om als individuele cultuuractor of organisatie hiermee aan de slag te gaan. Bovendien vragen ze niet enkel inzicht, maar ook daadkracht (en dus de inzet van mensen en middelen) opdat er effectief aanvullende financiering tegenover kan staan. De zoektocht naar aanvullende financiering ten gronde aanpakken vraagt een grote investering van de betrokken cultuuractoren.

Voor een heel groot deel van de (kleine) culturele en creatieve actoren gaat dit hun absorptiecapaciteit te boven. Elk van deze financieringsvormen vraagt immers andere kennis, vaardigheden en/of netwerken. Zeker bij individuele actoren en kleine/micro-ondernemingen stelt zich de vraag welke investering zij kunnen dragen. Hun financiële draagkracht is vaak beperkt. Bovendien hebben diverse studies¹⁸² onderlijnd dat (niet enkel in Vlaanderen, maar ook ver daarbuiten) veel creatieven en culturele en creatieve organisaties intern slechts in beperkt mate beschikken over de nodige managementcompetenties en financiële vaardigheden. Het aanboren van aanvullende financiering vraagt vaak een combinatie van zowel financiële draagkracht als strategische en financiële kennis; twee factoren die door de kleine schaal/beperkte absorptiecapaciteit vaak niet aanwezig zijn bij natuurlijke personen (vb. kunstenaars), vzw's en micro-ondernemingen.

Wanneer men vanuit de overheid aanvullende financiering in de cultuursector echt wil ondersteunen, lijkt externe ondersteuning rond aanvullende financiering (**zowel informatiedeling als toeleiding en coaching**) nodig. Op heden ontbreekt in Vlaanderen echter een geïntegreerde aanpak om zo'n ondersteuning te bieden. Ook hier lopen sommige andere landen/regio's voor in hun aanpak m.b.t informatiedeling, toeleiding en coaching, en zijn inspirerende voorbeelden te vinden (bv. Wijzer Werven in Nederland – zie Box 17). De grote diversiteit aan actoren in de sector vormt hier wel een uitdaging.

Box 17 Buitenlandse inspiratie – Wijzer Werven (Nederland)

In 2014 lanceerde het Nederlandse ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW) (voor een looptijd van 4 jaar) het programma 'Wijzer Werven', een trainings- en coachingstraject op maat van culturele instellingen met als doel de financieringsmix in deze organisaties te verbreden en fondsenwerving te versterken. Hiervoor werd een samenwerking aangegaan met de private organisaties Berenschot, Charistar en Van Dooren Advies.

Het programma is specifiek gericht op de culturele instellingen in Nederland met een ANBI-status (zie Box 9). Behalve zakelijke leiders, marketing managers en fondsenwerfers, nemen ook artistiek leiders, productieleden en bestuursleden deel aan het programma. Dit vanuit de gedachte dat fondsenwerving en relatiebeheer niet alleen een opdracht is van de leiding, maar van iedereen die externe contacten onderhoudt.

¹⁸¹ De enige brede maatregel die hierop enigszins inzette op Vlaams niveau in de voorbije twee jaar was de Call voor Innovatie met Creatieve Industrie (CICI). Deze maatregel wordt in principe per 1 januari 2016 stopgezet. De Kunstcel binnen de Vlaamse Bouwmeester zet eveneens actief in op het leggen van dergelijke verbindingen, hoewel slechts binnen een zeer beperkte context (bouw van overheidsinfrastructuur). Maar ook hier zijn plannen om deze op termijn af te schaffen.

¹⁸² Zie o.a. HKU (2010), IDEA Consult (2013)




In maximaal 60 uur worden de deelnemers begeleid in het opstellen van een fondsenwervingsplan. Tijdens de sessies wordt ingegaan op vragen als:

- Hoe krijg ik mijn project of organisatie structureel gefinancierd?
- Wat kan ik doen om zakelijke sponsors aan me te binden?
- Hoe onderhoud ik een relatie met donateurs?

Tijdens de sessies worden diverse best practices behandeld. Verschillende trainers en coaches hebben zelf een achtergrond als fondsenwerver of aan de andere kant van de tafel als bankier of hoofd sponsoring bij een bedrijf. Ook wordt via ervaringsuitwisseling aan peer learning gedaan. De opgedane kennis en ervaringen van het programma worden gedeeld met de hele culturele sector via de Kennisbank op www.daargeefjeom.nl

Interessant is dat elk traject start met een analyse van de culturele instelling (een 'bedrijfsscan'), waarbij het zoeken naar financiering binnen een bredere context van bedrijfsvoering wordt geplaatst. Er wordt gekeken naar het gebruik van verschillende financieringsvormen en het bewustzijn van de mogelijkheden die in huis zijn. Er wordt ook aandacht besteed aan domeinen als strategie en sturing, publieksbereik of marketing. Deze bedrijfsscan vormt de basis voor de rest van het begeleidingstraject dat op maat van de noden van de culturele instelling wordt samengesteld.

Het ministerie van OCW neemt 90% van de kosten voor zijn rekening. De culturele instellingen betalen zelf maximaal 870 EUR, excl. BTW.



DEEL 3 - Naar een sterker landschap voor aanvullende financiering in cultuur



1/ Uitgangspunten bij het uitwerken van een sterk financieringslandschap voor cultuur

1.1 Geen 'one-size fits all'

Zoals in Deel 1 van dit onderzoek werd onderlijnd, wordt de cultuursector gekenmerkt door een enorme diversiteit aan soorten werkvormen en actoren, wat op zijn beurt weer leidt tot een zeer grote diversiteit aan financieringsbehoeften. Bovendien zijn deze financieringsbehoeften omwille van specifieke karakteristieken van de sector, niet altijd gemakkelijk te rijmen met de financieringslogica bij traditionele banken. We vatten de belangrijkste sectorcarakteristieken hier samen:

- ▶ De sector bestaat voor een groot stuk uit freelancers en microbedrijven.
- ▶ Veel organisaties opereren/ondernemen niet vanuit een langetermijn ontwikkelingsambitie, laat staan groeistrategie.
- ▶ De dominante juridische structuur is de vzw (not-for-profit).
- ▶ Veel financieringsbehoeften worden (louter) vanuit projectmatig werk gedefinieerd.
- ▶ Bij vele cultuuractoren zijn er weinig vaste activa aanwezig die in aanmerking kunnen komen als waarborg.
- ▶ Er is een hoge onzekerheid over het 'marktpotentieel' van cultuurproducten. Dit is vooral het geval in de kunstensector.
- ▶ Er is enerzijds een groep van grote organisaties die structurele subsidies ontvangen om bepaalde (maatschappelijke) opdracht(en) uit te voeren én anderzijds heel veel andere (vaak zeer kleine) cultuuractoren waarvoor projectsubsidies een zeer belangrijke (vaak dé belangrijkste) vorm van financiering is.
- ▶ Veel van de leningnoden situeren zich in de grootteorde < 25.000 EUR en/of zijn gericht op de korte termijn. Er zijn weinig organisaties die een langetermijn investeringslogica hanteren.

Bovenvermelde diversiteit maakt dat er geen 'one-size fits all' oplossing bestaat voor het inlossen van alle financieringsbehoeften. Een financieringslandschap waar een veelheid aan financieringsinstrumenten voor cultuur beschikbaar is, is noodzakelijk.

Dit betekent dat er een 'bos' aan financieringsinstrumenten, stimulerende overheidsmaatregelen en aanbieders van financiering moet beschikbaar zijn. Uit de mapping in Deel 2 blijkt dat al een divers financieringslandschap – weliswaar met al zijn tekortkomingen (zie verder in de SWOT) – in Vlaanderen aanwezig is. De uitdaging bestaat erin om dit 'bos' aan financieringsmogelijkheden zo eenvoudig, overzichtelijk en toegankelijk mogelijk te maken voor cultuuractoren, gegeven dat velen zeer klein in schaal zijn en vaak weinig financieringsachtergrond hebben.

1.2 Nood aan verschillende actiepistes

Om het huidige 'bos' aan financieringsinstrumenten en stimulerende overheidsmaatregelen te optimaliseren en zo toegankelijk mogelijk te maken, is er nood aan acties op verschillende niveaus. Uit de analyse blijkt immers dat de ontsluiting en het gebruik van verschillende financieringsvormen momenteel suboptimaal is en verschillende redenen hiervoor aan de basis liggen:

- ▶ beperkte bekendheid;
- ▶ beperkte toegankelijkheid;
- ▶ beperkt absorptievermogen in de organisatie;
- ▶ beperkte beschikbaarheid;
- ▶

Volgende leidraad structureert de verschillende actiepistes die ons inziens nodig zijn ter evaluatie en optimalisering van het financieringslandschap:

- 1. Zijn er nuttige financieringsinstrumenten en stimulerende maatregelen die momenteel al 'kant-en-klaar' beschikbaar zijn voor culturele actoren, maar te weinig gekend zijn en dus te weinig worden gebruikt?**



Voor dergelijke instrumenten is er in eerste instantie nood aan flankerende maatregelen om de bekendheid ervan te verhogen.

2. Zijn er schijnbaar nuttige financieringsinstrumenten/stimulerende maatregelen die weliswaar gekend zijn, maar toch niet worden gebruikt? Welke barrières liggen aan de basis?

In dit geval zijn de eventuele actiepistes afhankelijk van welke barrière aan de basis ligt van het geringe gebruik:

- Als de reden ligt bij een te weinig stimulerend kader om het financieringsinstrument te gebruiken, is er in eerste instantie nood aan acties ter versterking van dit stimulerend kader.
- Als het vooral een probleem van toegankelijkheid betreft, moet er gewerkt worden aan een verhoging van de toegankelijkheid van het instrument voor (alle) culturele actoren.
- Als het probleem vooral terug te brengen is tot een gebrek aan absorptiecapaciteit en juiste kennis/vaardigheden bij de culturele actoren, is er vooral nood aan flankerende maatregelen om cultuuractoren te begeleiden/coachen.

3. Zijn er financieringsinstrumenten die ontbreken/ slechts zeer beperkt beschikbaar zijn?

Hier is in eerste instantie nood aan onderzoek waarom dit type financiering ontbreekt 'in de markt': Ligt de oorzaak bij een marktfalen? Ligt het aan een gebrek aan mentaliteit bij potentiële financiers?...

Na evaluatie van de gap, is het belangrijk om vervolgens een maatschappelijke kosten-baten analyse uit te voeren waarbij verschillende scenario's van eventueel overheidsingrijpen worden geëvalueerd en afgewogen. We merken hierbij op dat niet ingrijpen vanwege de overheid hierbij evenzeer een te overwegen scenario is.



2/ SWOT analyse van het huidige financieringslandschap

Alvorens te komen tot onze aanbevelingen ter versterking van het financieringslandschap voor cultuur, maken we op basis van de analyses uit de voorgaande delen eerst een samenvattende analyse van het huidige financieringslandschap voor cultuur (sterkten-zwakten) en de context waarbinnen het financieringslandschap zich naar de toekomst toe zal ontwikkelen (opportunities-uitdagingen).

2.1 Sterkten

Om het aanbod aan en het gebruik van aanvullende financiering in cultuur verder te laten groeien, zijn in het huidige financieringslandschap volgende sterke elementen aanwezig waarop kan verder gebouwd worden:

- ▶ Er zijn financieringsinstrumenten beschikbaar in elk van de drie 'sferen' van Klamer: de overheids sfeer, de marktsfeer en de informele/sociale sfeer (hoewel ze momenteel zeker niet allemaal ten volle benut worden – zie verder).
- ▶ Er zijn in Vlaanderen rolmodellen aanwezig die inspirerende financieringsmodellen hanteren en een voorbeeld/inspiratie kunnen zijn voor anderen. Het 'instrumentenfonds' dat door het Brussels Philharmonic Orchestra werd opgezet, is hier een voorbeeld van.
- ▶ Meer algemeen hebben we in Vlaanderen een zeer sterke en diverse cultuursector, die zich zo heeft kunnen ontwikkelen mede dankzij een correcte basissubsidiëring en stabiele decreten die voorzien worden vanuit het beleidsdomein Cultuur. De inhoudelijk sterke sector is een troef naar andere sectoren en maatschappelijke domeinen toe.
- ▶ Diverse intermediaire organisaties werken - weliswaar gefragmenteerd - specifiek rond begeleiding in (cultureel) ondernemerschap incl. toegang tot financiering: Kunstenloket, CultuurInvest, Sociale Innovatiefabriek, FlandersDC, innovatiecentra,...
- ▶ De Koning Boudewijnstichting beschikt over een instrumentarium voor (bedrijfs)filantropie en speelt ook een belangrijke rol als gemachtigde organisatie voor het uitreiken van fiscale attesten bij giften aan derden.
- ▶ In Vlaanderen zijn een aantal interessante fiscale maatregelen beschikbaar die peer-to-peer financiering stimuleren, zoals de Winwinlening en Start-up Plan (maar wel beperkt toegankelijk).
- ▶ Binnen PMV/CultuurInvest is er gespecialiseerde expertise aanwezig rond (risico)financiering in commerciële ondernemingen in de culturele en creatieve sectoren.
- ▶ Recent werden door de Vlaamse overheid verschillende delen van het financieringslandschap overzichtelijk ontsloten via online 'toolboxen':
 - De website www.velekleintjes.be bevat informatie over crowdfunding in de culturele sector.
 - De toolbox rond EU-funding op de website van het Departement CJSM geeft een overzicht van alle relevante Europese subsidieprogramma's voor culturele en creatieve actoren.
 - De subsidiewijzer van Agentschap Ondernemen bevat informatie over beschikbare overheidssubsidies.
- ▶ Er bestaan verschillende (sub)sectorspecifieke intermediaire organisaties in Vlaanderen, die gezamenlijk beschikken over heel veel sector kennis (inclusief financieringsbehoeften) en toegang hebben tot een breed netwerk van cultuuractoren. Voorbeelden zijn Kunstenpunt, FARO, Socius, oKo, Poppunt.

2.2 Zwakten

Het huidige financieringslandschap vertoont echter ook een aantal zwakten, waardoor kansen op aanvullende financiering voor cultuur onderbenut blijven:

- ▶ Op heden is er geen geïntegreerde, overzichtelijke en op maat interpreteerbare informatie beschikbaar over de diverse vormen van financiering die mogelijk relevant kunnen zijn voor culturele actoren en hun toepasbaarheid. Dit onderzoek is de eerste dergelijke oefening, maar is in eerste instantie een beleidsonderzoek. De inhoud moet duidelijk nog een hertaling krijgen naar de culturele actoren en de verschillende subsectoren toe.



- ▶ Zoals aangegeven bij de sterkten hebben inderdaad diverse intermediaire organisaties een aanbod aan begeleiding en coaching rond ondernemerschap en (aanvullende) financiering. Maar dit aanbod is gefragmenteerd én onvolledig naar inhoud en naar doelgroep. Zo kunnen bijvoorbeeld bij Kunstenloket geen ondernemingen terecht, kunnen bij CultuurInvest enkel organisaties met (commerciële) groei-ambities terecht en enkel voor schuld- en/of vermogensfinanciering.
- ▶ Uit de mapping blijkt dat diverse financieringsvormen en maatregelen die (succesvol) aanvullende financiering stimuleren, niet openstaan voor de volledige cultuursector:
 - Vzw's en natuurlijke personen – een belangrijke groep van actoren in de cultuursector – hebben slechts beperkte toegang tot het aanvullend financieringsinstrumentarium. Voorbeelden waar hun deelname is uitgesloten/gelimiteerd, zijn CultuurInvest (niet voor natuurlijke personen en slechts onder bepaalde voorwaarden open voor vzw's), de KMO-portefeuille van Agentschap Ondernemen (niet voor vzw's en natuurlijke personen) en de Winwinlening (niet voor natuurlijke personen).
 - De tax shelter voor audiovisuele werken staat enkel open voor actoren uit de audiovisuele sector. Er bestaat geen equivalent voor actoren uit andere subsectoren.
 - Voor instellingen die opereren in een overheidscontext (bv. KMSKA als IVA, openbare bibliotheken, cultuurcentra) is het moeilijker om aanvullende financiering te verwerven o.a. door de wet op de overheidsopdrachten.
- ▶ Er zijn nauwelijks stimulerende maatregelen vanwege de overheid om in Vlaanderen cross-sectorale verbindingen tussen de cultuursector en andere sectoren (in beide richtingen) te versterken. Bovendien staan de weinige instrumenten die dat wel doen, onder druk. Zo zouden zowel de Call voor Innovatie met Creatieve Industrie (CICI) als de Kunstcel van de Vlaamse Bouwmeester op korte termijn verdwijnen.
- ▶ Uit het sectorforum blijkt ook dat het bij overheidsagentschappen als IWT en FIT niet vanzelfsprekend lijkt om als culturele organisatie de overheersende denkkaders open te breken naar de culturele sector toe.
- ▶ Veel van de financieringsnoden in de cultuursector betreft (risicovolle) projectfinanciering. Momenteel kunnen deze projectfinancieringsnoden ingevuld worden door enerzijds cultuursubsidies (wanneer het project voldoet aan de culturele en artistieke vereisten) of via de sociale sfeer (bv. crowdfunding, giften/filantropie). Het ontbreekt echter aan (hoogrisico) projectfinanciering in de marktsfeer en in de overheidsfeer m.u.v. cultuursubsidies. CultuurInvest richt zich enkel tot organisatiefinanciering en niet tot projectfinanciering. Een uitzondering hier is de stimulerende maatregel van de tax shelter voor audiovisuele producties, welke via fiscale incentives private actoren aanzet tot investeringen in de productie van audiovisueel werk.
- ▶ Voor sommige culturele instellingen gelden beleidscycli die veel te kort zijn voor infrastructuurinvesteringen. Een voorbeeld zijn de Archieven en Musea waar beleidscycli van 5 jaar gelden. Maar infrastructuurinvesteringen vragen meestal een (veel) langere doorlooptijd dan 5 jaar. Banken weigeren echter te financieren zonder afdoende financiële garanties, waardoor infrastructuurinvesteringen achterblijven.
- ▶ Buiten de overheidsfeer (structurele cultuursubsidies), zijn er voor not-for-profit cultuurorganisaties momenteel nog weinig alternatieven aan organisatiefinanciering. CultuurInvest verstrekt weliswaar organisatiefinanciering, maar enkel aan ondernemingen met commerciële groei-ambities. Een financieringsvorm als venture filantropie – die opgang maakt in de financiering van de sociale economie en ook potentieel heeft voor de cultuursector – wordt momenteel nauwelijks gebruikt in de culturele sector.
- ▶ Er is in Vlaanderen (en bij uitbreiding België) geen breed draagvlak bij individuen en bedrijven om cultuur aanvullend te financieren (via giften, sponsoring, samenwerking,...). Bovendien zijn er nauwelijks incentives die als hefboom kunnen werken om een mentaliteitswijziging hierin te stimuleren. België kent een weinig stimulerend én onzeker (fiscaal) kader voor individuen en bedrijven om cultuur aanvullend te financieren.
- ▶ Niet elke culturele actor beschikt over een 'etalage' naar het publiek, waarmee gemakkelijker een connectie kan worden gelegd naar dat publiek als eventuele financier. Voor musea of festivals is het bijvoorbeeld veel gemakkelijker om sponsoring aan te trekken, dan voor een archief of een kunstenaar.
- ▶ Binnen de KBS is de cultuursector duidelijk het zwakke broertje. De vraag stelt zich wat hier aan de basis ligt en in hoeverre een meer pro-actieve houding vanwege de KBS naar de cultuursector toe hieraan kan helpen. De Koning Boudewijnstichting wordt door diverse deelnemers aan het sectorforum ervaren als een afstandelijke organisatie vis-à-vis de culturele sector (met weinig voeling met de sector).
- ▶ Om als culturele organisatie in aanmerking te komen voor fiscaal aftrekbare giften, moet momenteel een speciale erkenningsprocedure doorlopen worden (op federaal niveau) die tijdrovend is. De vraag stelt zich waarom een erkenning als culturele organisatie op Vlaams niveau geen automatische erkenning kan inhouden bij andere beleidsdomeinen op Vlaams niveau of op federaal niveau, zodat dergelijke aparte, lange erkenningsprocedures kunnen vermeden worden.



- ▶ De crowdfunding-markt is in Vlaanderen nog zeer immatuur en gefragmenteerd. Bovendien bestaat er specifiek voor crowd lending en crowd equity finance nog geen stabiel regelgevend kader. Deze rechtsonzekerheid verhindert momenteel dat het federale Start-up Plan echt een fiscale hefboom kan zijn voor crowdfunding in België.
- ▶ In Vlaanderen beschikken we slechts over beperkte (fragmentarische) informatie over het profiel van financiers in de sociale sfeer. Dit geldt vooral voor (bedrijfs)filantropie en sponsoring. Er is nauwelijks overzichtelijk cijfermateriaal beschikbaar over de volumes, motieven, actoren.
- ▶ Er bestaan op heden in Vlaanderen nauwelijks flankerende maatregelen om matchmaking tussen cultuuractoren, actoren uit andere sectoren en/of private financiers te ondersteunen en te bevorderen, noch om cross-sectorale samenwerking breed te promoten.

2.3 Opportuniteiten

Naast de sterkten en zwakten van het huidige financieringslandschap, zijn er ook belangrijke omgevingsfactoren (exogene factoren) die de ontwikkeling van het financieringslandschap naar de toekomst toe zullen beïnvloeden, in positieve dan wel potentieel negatieve zin (opportuniteiten-uitdagingen). In deze paragraaf bespreken we de exogene factoren die opportuniteiten inhouden voor een eventuele verdere doorgroei van het financieringslandschap voor cultuur. In de volgende paragraaf focussen we ten slotte op de uitdagingen.

- ▶ Werk maken van het versterken van aanvullende financiering voor cultuur wordt expliciet als een beleidsprioriteit benoemd in het beleid van Vlaams minister van Cultuur Gatz. In de zomer van 2015 werd ook publiek aangekondigd dat wordt toegewerkt naar een Witboek rond aanvullende financiering voor cultuur tegen het voorjaar van 2016. Er is op beleidsniveau dus een duidelijk momentum voor optimalisering van het aanvullende financieringslandschap.
- ▶ Meer algemeen staat al enige tijd (en ook weer in deze beleidsperiode) binnen de Vlaamse overheid het stimuleren van ondernemerschap hoog op de politieke agenda. Dit geldt binnen het beleidsdomein Cultuur, maar zeker zo ook in het beleidsdomein Economie en Innovatie en het Agentschap Ondernemen/IWT.
- ▶ Er is een groeiende aandacht voor maatschappelijke impact (van eigen handelen) bij zowel individuen, bedrijven als financiële instellingen.
- ▶ In de financiering van met name de sociale economie ontwikkelen zich in binnen- en buitenland diverse (innovatieve) financieringsmodellen (bvb. venture filantropie, inclusief verkennende initiatieven hierrond binnen de KBS), die ook potentieel hebben voor de financiering van cultuur.
- ▶ Vlaanderen kent een hoge spaarquote bij private actoren. Er is in Vlaanderen veel privaat 'spaargeld' beschikbaar.
- ▶ De inzet van de laatste jaren op professionalisering in de cultuursector heeft duidelijk de blik verruimd bij culturele actoren m.b.t. financiering en zorgt voor een stijgend bewustzijn rond een bredere financieringsmix dan louter cultuursubsidies.
- ▶ Recent is de bilaterale culturele samenwerking tussen Wallonië en Vlaanderen verder aangehaald, wat een goede basis vormt om de krachten te bundelen voor het bepleiten op federaal niveau van eventuele fiscale maatregelen om aanvullende financiering voor cultuur te stimuleren.
- ▶ Er is een groeiend inzicht in én documentering van de positieve bijdrage van cultuuractoren in de ontwikkeling van andere (niet-culturele) organisaties en sectoren (weliswaar vooral op EU niveau en in het buitenland, nog weinig in Vlaanderen).
- ▶ Er zijn toenemende initiatieven te vinden (en beleidsstimuli daartoe) vanuit grotere cultuurorganisaties voor dienstverlening aan en samenwerking met kleine cultuuractoren. Dit kan ook spillover-effecten hebben naar aanvullende financiering toe, zoals bijvoorbeeld het samen consortium vormen (onder leiding van grote cultuurorganisaties) om een EU gefinancierd projectvoorstel in te dienen of het bundelen van de krachten voor een gezamenlijk crowdfunding initiatief.
- ▶ De vennootschapswetgeving wordt momenteel herbekeken. Dit kan enerzijds een kans zijn (vereenvoudiging, middel om gemakkelijker inkomsten te genereren...). Anderzijds kan dit ook een bedreiging vormen (CVBA komt bij vzw's) in het kader van de staatssteunregelgeving.



- ▶ Recent is binnen Agentschap Ondernemen (AO) gestart met de uitbouw van een online matchmaking platform om culturele en creatieve actoren beter toegang te verschaffen tot een (online) netwerk van experts, coaches en business mentoren die hen kunnen begeleiden bij hun zakelijke ontwikkeling. Dit platform kan een interessante tool vormen in de eventuele toekomstige uitbouw van een bredere online 'Routeplanner' die culturele en creatieve actoren in alle aspecten van hun carrière-ontwikkeling en ondernemerschap kan ondersteunen.
- ▶ Op korte termijn liggen er mogelijkheden open voor een herschikking van het huidige landschap voor zakelijke en financiële begeleiding van culturele actoren, omwille van de heronderhandeling met zowel CultuurInvest, Kunstenloket als FlandersDC over hun toekomstige opdracht vanwege de Vlaamse overheid.

2.4 Uitdagingen

Tegenover de boven vermelde opportuniteiten, zijn er echter ook een aantal omgevingsfactoren die een bedreiging kunnen zijn voor de optimalisering van het aanvullende financieringslandschap voor cultuur:

- ▶ De Vlaamse en federale overheden opereren binnen een budgettair krap kader. Dit impliceert dat de financiële overheidsmiddelen voor nieuwe beleidsinitiatieven zeer beperkt zijn.
- ▶ Fiscale stimuli blijken een belangrijke hefboom om aanvullende financiering te stimuleren. Maar veruit de belangrijkste beslissingsbevoegdheden mbt fiscaliteit liggen op federaal niveau en niet bij de Vlaamse overheid. De Vlaamse overheid heeft hier dan ook geen autonome beslissingsbevoegdheid om zaken te veranderen.
- ▶ Omwille van de verschillen in territorium én bevoegdheid tussen de Vlaamse Gemeenschap en het Vlaamse Gewest, zijn bijvoorbeeld stimulerende maatregelen vanuit het Agentschap Ondernemen (beleidsbevoegdheid economie) - zoals de Winwinlening - enkel toegankelijk voor actoren in het Vlaamse Gewest. Culturele actoren in het Brusselse Gewest komen hiervoor niet in aanmerking.
- ▶ Op alle niveaus (overheid, andere sectoren, burgers) is er nood aan meer openheid om verbindingen te leggen met de cultuursector. De overheid heeft hier een voorbeeldfunctie op te nemen, welke nu ontbreekt. Met de CICI Call werd een eerste initiatief genomen om binnen IWT innovatie open te trekken naar de culturele en creatieve sector. Dit initiatief zal echter stopgezet worden na dit jaar.
- ▶ Heel wat culturele organisaties hebben hun organisatie en competenties opgebouwd rond cultuursubsidies. Andere vormen van financiering vragen echter andere competenties en omgang met de financier. Zo vraagt filantropie en sponsoring een heel andere verhouding en relatie met de financiers, wat vele culturele actoren niet gewoon zijn. De vraag stelt zich van welke groep culturele actoren redelijkerwijs kan worden verwacht dat zij deze competenties wel opbouwen, en van welke niet.
- ▶ Op heden bestaan er weinig netwerken in Vlaanderen die cross-sectorale (informele) ontmoeting met culturele actoren mogelijk maken/stimuleren. Nochtans spelen dergelijke netwerken een belangrijke rol in het creëren van meer openheid voor cross-sectorale verbindingen.
- ▶ Het bewerkstelligen van de nodige mentaliteitswijziging rond geven aan cultuur en cross-sectorale samenwerking, is geen snel te bereiken objectief maar vraagt een blijvende lange termijn inzet van de overheid. Als je een geefcultuur wil inplanten in de maatschappij, moet je daarvoor een actieplan voor minimum 10 jaar opstellen.
- ▶ 'Klassieke' sponsoring lijkt een oud verdienmodel, dat nog weinig wordt gebruikt. Bedrijven verwachten een steeds grotere return dan louter naamvermelding en logo, tot soms zelfs impact op imago en programmatie toe. Dit vraagt een veel tijdsintensievere opvolging als culturele organisatie die sponsoring ontvangt. Tijdens gesprekken en het sectorforum werd ook gewezen op de uitdaging om sponsoring of partnerships in een correcte balans te laten gebeuren. De rollen en verwachtingen dienen wederzijds duidelijk afgebakend te worden.
- ▶ De superdiversiteit in de sector stelt de overheid voor de uitdaging om het financieringsinstrumentarium voldoende op maat te voorzien, maar toch beheersbaar te houden.
- ▶ Uit het sectorforum kwam naar voor dat momenteel in de verschillende sub-sectoren het kennisniveau en de begeleiding door intermediaire organisaties rond aanvullende financiering niet overal gelijk is. In sommige intermediaire organisaties is hier al meer kennis en begeleiding aanwezig dan bij andere. Mocht er nagedacht worden over overkoepelende cultuur-brede initiatieven/structuren, dan moet erover gewaakt worden dat de algemene snelheid van de sector niet achteruit gaat. Het is van belang voor de sub-sectoren onderling om elkaar te blijven inspireren (door voortrekkers) en elkaar niet te vertragen.



- ▶ De kleine (organisatie)schaal van zeer vele culturele actoren vraagt van de overheid om voor deze groep zeer bewust na te denken in hoeverre dit te rijmen valt met een per definitie tijds- en kennisintensief traject om werk te maken van aanvullende financiering. De sleutel tot het kunnen structureel opzetten van een strategie om aanvullende financiering aan te trekken, is immers personeel/fondsenwerfers (die vanuit je structurele werking kunnen gefinancierd worden). Als dat er niet is, zal aanvullende financiering in de meeste organisaties hooguit beperkt blijven tot af en toe project gerelateerd financiering aantrekken.
- ▶ Er is nog heel wat werk om de nodige competenties rond ondernemerschap en financiering in de opleidingen te incorporeren, zodat afgestudeerden voldoende zakelijke basiskennis hebben.
- ▶ Hoewel er zeer veel experiment is met nieuwe financieringsmodellen en –instrumenten in binnen- en buitenland, is veel van dit experiment nog van recente datum. Hierdoor is er nog relatief weinig bekend over of onderzoek gedaan naar de resultaten van deze (nieuwe) vormen van aanvullende financiering en stimulerende maatregelen. Dikwijls is het effect nog niet in kaart gebracht. Voorbeelden zijn de Geefwet in Nederland, het federale Start-up plan, de mecenaatsrekeningen van de KBS, het Goteo crowdfunding platform in Spanje,... Dit maakt dat we niet goed weten wat te verwachten van die nieuwe financieringsvormen en stimulerende maatregelen, en het nog te vroeg is om er leerlessen uit mee te nemen voor de ontwikkeling van toekomstige instrumenten.
- ▶ Bij culturele actoren heerst er zeer veel onduidelijkheid/onzekerheid over de co-financieringsmogelijkheden waarover ze beschikken, zonder dat de cultuursubsidies in het gedrang worden gebracht. Deze onzekerheid werkt verlamrend om effectief beroep te doen op aanvullende financiering.



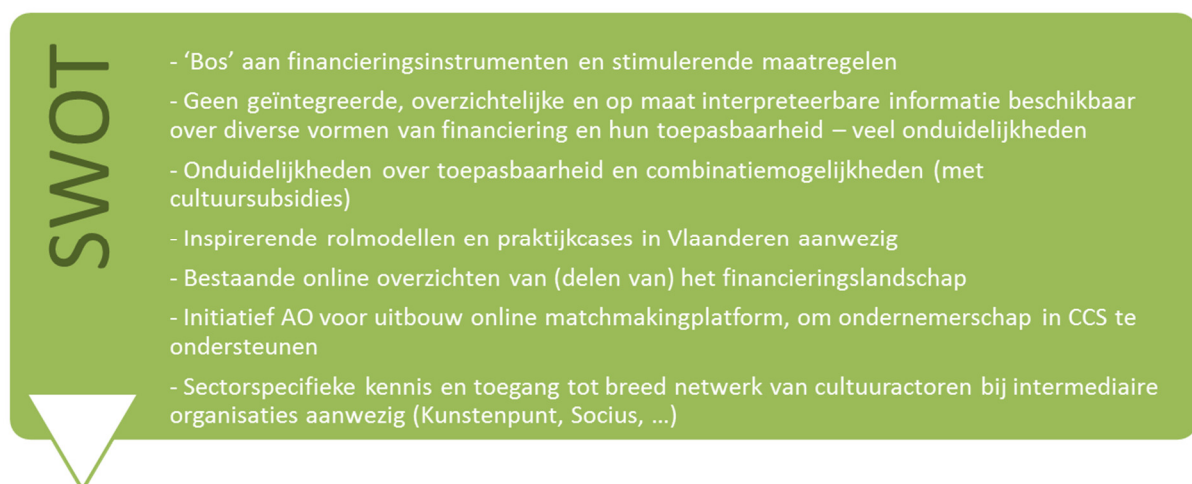
3/ Aanbevelingen ter versterking van het aanvullende financieringslandschap

Op basis van de gemaakte SWOT-analyse en rekening houdend met de uitgangspunten uit hoofdstuk 1/ van dit Deel, formuleren we een set van aanbevelingen aan de Vlaamse beleidsmakers bevoegd voor cultuur, ter versterking van het aanvullende financieringslandschap. Deze aanbevelingen hebben we geclusterd rond volgende zes thema's:



We bespreken elk van deze clusters in meer detail in de volgende paragrafen.

THEMA 1: verhoog de bekendheid van het bestaande financieringsinstrumentarium



Er bestaat een grote onbekendheid met en onduidelijkheid over het mogelijke gebruik van de verschillende bestaande vormen van financiering en stimulerende maatregelen. We bevelen daarom aan om een (light) **communicatieplan** op te maken in onderlinge afstemming met alle stakeholders, waarin communicatie-acties worden geformuleerd (en geprioriteerd), en per actie afspraken worden gemaakt over de regierol, verdere taakverdeling en nodige middelen, inclusief hoe deze gefinancierd zullen worden. Initiatieven die hier ons inziens een plaats in kunnen krijgen, zijn bijvoorbeeld:



- ▶ **Informatie- en inspiratiebrochures** rond aanvullende financiering op maat van elke (sub)sector. Deze bevatten naast informatie over verschillende financieringsvormen ook inspirerende (sectorspecifieke) praktijkcases. Deze informatie- en inspiratiebrochures kunnen in een format offline en/of online beschikbaar gesteld worden.
- ▶ Hieraan gekoppeld kunnen **informatie- en werksessies** georganiseerd worden per (sub)sector. Bij de organisatie van deze sessies is het belangrijk om specifieke aandacht te hebben voor de kleinere culturele actoren.
- ▶ Samen met Agentschap Ondernemen onderzoeken hoe kan samengewerkt worden om het online matchmakingplatform voor CCS dat momenteel gebouwd wordt, verder uit te bouwen tot een **online platform** waarin bijvoorbeeld ook een 'leerzone' wordt ingebouwd rond aanvullende financiering: welke vormen bestaan er? nuttige linken naar bestaande overzichten? Ook hier kunnen inspirerende getuigenissen en cases een plaats hebben.

Uit het onderzoek en de vele gesprekken komt ook naar voor dat het zeer belangrijk is om transparante **informatie te verstrekken over de relatie tussen de cultuursubsidies en aanvullende financiering**. In hoeverre kunnen verschillende vormen van financiering gecombineerd worden met cultuursubsidies, zonder deze laatste te kannibaliseren? Wat is de visie van het beleid rond de verhouding cultuursubsidies – aanvullende financiering? Deze vragen leven duidelijk in de cultuursector en dienen o.i. ook meegenomen te worden bij de opmaak van een communicatieplan.

Tot slot is een meer coherente (i.e. minder gefragmenteerde, meer transparante) structuur nodig in de dienstverlening van intermediaire organisaties om deze communicatie efficiënt te organiseren: wie staat in voor het verstrekken van welk type van informatie (breed sensibiliserend, eerstelijns, gespecialiseerd) en hoe (pro-actief sensibiliseren, reactief informatie verstrekken). Het helder uittekenen van dergelijke structuur maakt ook onderdeel uit van het communicatieplan. We verwijzen naar het volgende hoofdstuk voor een voorstel van structuur die (ook) de basis kan vormen voor dergelijke communicatiestructuur.

THEMA 2: verbeter de toegang tot het bestaande financieringsinstrumentarium

SWOT

- Bestaand financieringsinstrumentarium slechts beperkt toegankelijk voor vzw's en natuurlijke personen
- Vele culturele actoren beschikken over beperkte waarborgen om terugbetaling van schuldfinanciering te garanderen aan financiers
- Crowdfunding-markt in Vlaanderen nog zeer immatuur, nog geen stabiel regelgevend kader
- Een aantal maatregelen die aanvullende financiering (succesvol) stimuleren, staan niet open voor de hele cultuursector (bv tax shelter, Winwinlening, Start-Up plan)
- Hoe tegemoet komen aan de diversiteit in de sector en instrumentarium (financieringsinstrumenten én stimulerende maatregelen) toch beheersbaar houden?
- Bevoegdheidskluwen "gemeenschappen/gewesten"
- Veel (innovatieve) financieringsmodellen voor de sociale economie te vinden

Uit de mapping en SWOT-analyse komt naar voor dat er naast het verhogen van de bekendheid van het instrumentarium (zoals het is), ook nood is aan acties die ervoor zorgen dat het instrumentarium voor een zo ruim mogelijke groep van actoren uit de doelgroep toegankelijk is (uiteraard rekening houdend met de karakteristieken van de specifieke instrumenten).

- ▶ Vele culturele actoren zijn zich nog te weinig bewust van de (negatieve) gevolgen die de keuze van hun juridische structuur impliceert, ook naar toegang tot financiering toe. Zo impliceert het kiezen voor een vzw-structuur bijvoorbeeld dat je als organisatie uitgesloten wordt van een aantal financieringsvormen, stimulerende en flankerende maatregelen. Het is belangrijk dat intermediaire organisaties die culturele actoren zakelijk begeleiden (alsook onderwijsinstellingen), blijvend inzetten op het verhogen van het bewustzijn hierrond in de sector.



- ▶ Omgekeerd is er een groep van culturele actoren die sterk vormgegeven worden via lokaal cultuurbeleid (openbare bibliotheken, cultuurcentra) en opereren binnen een structuur die vaak belemmeringen inhoudt om aanvullende financiering aan te trekken. De verwachtingen vanwege de Vlaamse overheid naar deze groep van actoren mbt aanvullende financiering moet evenredig zijn met de mogelijkheden die geboden worden (door lokale overheden) om hiermee aan de slag te gaan.
- ▶ Algemeen bevelen we aan om te streven naar een stimulerend instrumentarium vanwege de overheid dat zo generiek mogelijk inzetbaar is (zowel cultuurbreed als ruimer, bijvoorbeeld ism AO/IWT), en slechts uitsluitende criteria op te leggen of sub-sectorspecifieke instrumenten in te voeren wanneer er duidelijke argumenten voor zijn. Deze argumenten kunnen bijvoorbeeld budgettair zijn (het is vanwege het bevoegde beleidsdepartement budgettair niet mogelijk om het open te stellen voor de hele cultuursector), ingegeven zijn door sub-sectorspecifieke noden (omwille van bijvoorbeeld een sub-sectorspecifiek marktfalen) of door sub-sectorspecifieke opportuniteiten om via de maatregel een belangrijke maatschappelijke hefboom te creëren (bv. creatie van belangrijke bijkomende werkgelegenheid), of (tijdelijk) ingegeven zijn door het experimentele karakter (men wil het gefaseerd invoeren en tussentijds de effecten monitoren). Evalueer als culturele beleidsmakers de rationale voor uitsluiting van bepaalde actoren (zowel voor instrumenten als stimulerende maatregelen) en herbekijk (al dan niet in onderhandeling met andere bevoegde beleidsdomeinen) bestaande uitsluitingscriteria waar relevant en mogelijk. Wees ook zo transparant mogelijk in de communicatie over de evaluatie en gemaakte beleidskeuzes. Link deze communicatie waar relevant ook aan het verhogen van het bewustzijn over de implicaties van keuzes in juridische structuur.
- ▶ Kleine culturele organisaties zijn vaak uitgesloten van vormen van aanvullende financiering omwille van hun beperkte draagkracht om inspanningen te doen die mogelijk tot niets leiden. Zo kunnen zij vaak niet het risico dragen om deel te nemen aan EU projectvoorstellen, omwille van de te grote tijdsinspanning in verhouding tot een (zeer) kleine slaagkans. Ook zullen ze vaak geen fondsenwerver kunnen betalen om in eerste instantie voor hen de markt af te tasten. Het ter beschikking stellen van een soort mini-subsidie die het risico op falen indekt, kan hier een te verkennen optie zijn (Bvb. mini-subsidie om kosten te dekken voor deelname aan het schrijven van een EU-projectvoorstel of om crowdfunding mogelijkheden te verkennen). Belangrijk in deze evaluatie is het onderzoeken of het dekken van deze 'opstartkosten' wel effectief inspeelt op de juiste barrières bij kleine organisaties om aanvullende financiering te stimuleren.
- ▶ Uit vroegere gesprekken met Agentschap Ondernemen is gebleken dat het openstellen van de KMO-portefeuille voor vzw's geen haalbare optie is. Het lijkt interessant om te onderzoeken in hoeverre het mogelijk is om een soort KMO-portefeuille op maat van de culturele sector in te voeren.
- ▶ Toegang tot schuldfinanciering via banken is voor vele culturele actoren beperkt omwille van een gebrek aan voldoende waarborgen en/of vereiste eigen middelen om te cofinancieren. Verhoog de toegang door:
 - de promotie van bestaande waarborgregelingen waarop beroep kan gedaan worden door culturele actoren voor het vergemakkelijken van toegang tot schuldfinanciering. Maak dit concreet in de informatie- en inspiratiebrochures;
 - de promotie van microfinanciering als interessante vorm van schuldfinanciering voor lagere leenbedragen, zonder waarborg- of eigen middelen-vereisten. Momenteel wordt weinig gebruik gemaakt van microfinanciering in de culturele sector. Informeer daarom niet enkel culturele actoren over de mogelijkheden (bv. via de informatie- en inspiratiebrochures), maar ga ook gesprekken aan met de huidige verstrekkers van microfinanciering om te bekijken hoe de toegang tot microfinanciering voor de culturele sector kan verbeterd worden;Evalueer ten slotte in hoeverre de bestaande waarborgregelingen afdoende zijn om toegang tot schuldfinanciering (zowel kleinere als grotere bedragen) voor culturele actoren te bevorderen.
- ▶ Verken samen met organisaties die momenteel financiering voorzien voor de sociale economie (microfinanciering, schuldfinanciering aan non-profit organisaties, venture filantropie,...), in hoeverre hun actieterrain kan uitgebreid worden naar de culturele sector. Maak een kosten-batenanalyse van de rol die de overheid eventueel kan/moet spelen om de culturele sector effectief als doelgroep te laten opnemen.
- ▶ Volg vanuit het beleidsdomein Cultuur de ontwikkeling van de crowdfunding-markt in Vlaanderen via twee sporen nauw op, om de toegang tot crowdfunding voor de culturele sector te verhogen:
 - Weeg op beleidsniveau mee op de vormgeving van een stabiel regelgevend kader en stimulerende maatregelen die de verdere ontwikkeling van de crowdfunding-markt kan stimuleren.
 - Ga in gesprek met bestaande crowdfunding-actoren om te evalueren hoe de overheid zou kunnen bijdragen aan het verminderen van de huidige fragmentatie en onzekerheid over de kwaliteit in het aanbod. Deze weg (samenwerking met bestaande private actoren) draagt momenteel onze voorkeur, boven het zelf opbouwen van een crowdfunding-platform als overheid. De te bekijken scenarios kunnen gaan van niets doen, tot het toekennen van kwaliteitslabels en zelfs het bouwen van een soort 'meta'-platform dat crowdfunding-campagnes in de culturele sector van verschillende platforms kan bundelen.



THEMA 3: stimuleer filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring als financieringspijler

SWOT

- Beperkte 'geefcultuur' in Vlaanderen voor cultuur. Dit veranderen vraagt een lange termijnvisie en -inzet
- In Vlaanderen veel privaat 'spaargeld' beschikbaar
- Groeiende aandacht voor maatschappelijke impact (van eigen handelen) bij individuen, bedrijven én financiële instellingen
- Koning Boudewijnstichting bundelt veel kennis, ervaring én instrumenten voor filantropie en bedrijfsmecenaat
- Niet alle sleutels om financieringslandschap te versterken liggen bij de Vlaamse overheid (bv. fiscale stimuli)
- Verbeterde bilaterale culturele samenwerking tussen Wallonië en Vlaanderen zijn goede basis om krachten te bundelen naar federale overheid toe rond fiscaliteit mbt filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring
- Onzeker en weinig stimulerend kader voor individuen en bedrijven om cultuur aanvullend te financieren
- Slechts beperkte informatie beschikbaar over het profiel van financiers in de sociale sfeer
- Geen geïntegreerde, overzichtelijke en op maat interpreteerbare informatie beschikbaar over filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring
- Hoe de kleine schaal van vele culturele actoren rijmen met een per definitie tijds- en kennisintensief traject om effectief werk te maken van aanvullende financiering?

Filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring worden momenteel in Vlaanderen onderbenut als financieringspijler in de culturele sector. Uit de SWOT-analyse blijkt dat diverse barrières hier aan de basis liggen (gebrekkige informatie, te weinig stimulerend kader, mentaliteit). Om deze financieringspijler effectief te laten groeien, zijn acties nodig op diverse niveaus:

- ▶ Op het niveau van ontsluiting van informatie, bevelen we aan om een inventaris (online) beschikbaar te maken van alle bestaande filantropische fondsen in Vlaanderen/België. We denken bijvoorbeeld aan een soort toolbox analoog aan deze voor EU-funding, waarin o.a. informatie verstrekt wordt via gestandaardiseerde fiches per fonds, en waarin gezocht kan worden op basis van bepaalde zoekcriteria.
- ▶ Om een beter begrip te krijgen van het huidige gebruik van deze financieringspijler (voor cultuur), pleiten we voor het opzetten van (longitudinaal) onderzoek naar de kenmerken van filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring in Vlaanderen/België (volumes, profielen financiers, motieven, barrières,...).
- ▶ Hoewel representatief onderzoek hierover ontbreekt, blijkt een gunstig en duidelijk fiscaal kader een belangrijk element in het stimuleren van private actoren (zowel bij particulieren als bedrijven) om cultuur te financieren. Om zowel een meer gunstig fiscaal kader te bepleiten als om huidige onduidelijkheden in het regelgevend kader weg te werken (zoals onduidelijkheid rond fiscale aftrek bij bedrijfsmecenaat), moet het gesprek aangegaan worden met beleidsmakers op federaal niveau. Bundel daarom de krachten met de Waalse partners, die evenzeer vragende partij zijn voor een meer stabiel en stimulerend fiscaal kader voor deze financieringspijler voor cultuur, zodat er samen op de besluitvorming op federaal niveau kan gewogen worden. De doelgroep waar ons inziens de snelste en grootste hefboom ligt, zijn bedrijven. We stellen dan ook voor om in eerste instantie daar de mogelijkheden voor optimalisatie van het fiscale kader te bekijken, te beginnen met het wegwerken van de rechtsonzekerheid rond fiscale aftrek bij sponsoring en bedrijfsmecenaat.
- ▶ Als culturele organisatie erkend worden om giften te mogen ontvangen die in aanmerking komen voor fiscale aftrekbaarheid, is zeer belangrijk. Zorg voor een zo eenvoudig (snel, administratief weinig belastend) en transparant mogelijk systeem voor de aanvraag hiervoor.



- ▶ Los van bovenvermelde meer 'punctuele' acties, pleiten we meer algemeen voor de ontwikkeling van een overkoepelend 'geefbeleid' (visie/strategie), dat vervolgens als kader kan dienen om stimulerende maatregelen op te baseren (zoals bvb. een eventuele publiekscampagne of fiscale stimuli). Een duidelijke beleidsvisie is immers nodig om de mogelijke scenario's voor stimulerende maatregelen hier tegenover te kunnen aftoetsen vanuit de overheid (maatschappelijke kosten-batenanalyse). Maak bij de ontwikkeling van het geefbeleid een onderscheid tussen enerzijds bedrijven als gevers en anderzijds particulieren als gevers. Leer uit de resultaten van het hierboven aanbevolen onderzoek (over de profielen en motieven voor geven bij de twee doelgroepen (bedrijven versus particulieren) en hun gevoeligheid voor fiscale stimuli) voor het evalueren van verschillende scenario's. Leer ook uit buitenlandse ervaringen rond effectiviteit en impact van daar genomen maatregelen. In dat kader zijn de ervaringen en leerlessen in Nederland met de Geefwet en de publieke geefcampagne zeker mee te nemen (maar ook in hun specifieke Nederlandse context te plaatsen).
- ▶ Vooruitlopend op onze aanbevelingen in thema 4, pleiten we hier al voor het initiëren van initiatieven die actoren uit de culturele sector en andere sectoren (inclusief overheid zelf) beter connecteren, zodat op langere termijn meer openheid ontstaat voor 'geven aan cultuur' en 'culturele partnerships'.
- ▶ Tot slot wijzen we erop dat het opzetten van een filantropie- en sponsoring strategie voor culturele actoren een zeer tijdsintensief traject is. Vooral van kleine culturele actoren vraagt dit een zeer grote inspanning in verhouding tot hun capaciteiten. Als overheid is het belangrijk zich hiervan bewust te zijn en te verkennen in hoeverre ze ook voor kleine spelers de toegang tot (bedrijfs)filantropie kan verbeteren. Om bedrijfsfilantropie/sponsoring ook beter toegankelijk te maken voor kleine organisaties, kan de overheid faciliteren in verschillende richtingen om de 'last' zoveel mogelijk weg te nemen bij de kleine organisaties. Mogelijke opties zijn: 1) de overheid zet zelf een fonds op i.s.m. bedrijven (co-financiering), 2) de overheid stimuleert bedrijven om een privaat fonds op te zetten dat geeft aan cultuur, 3) de overheid zet een soort fondsenwervingscel op die op zoek gaat naar 'fondsen voor startende/kleine culturele actoren' en deze dan verder verdeelt binnen de doelgroep,... Net als bij de afweging van andere scenario's is ook hier niets doen een te overwegen optie. Verwachtingen vanwege de overheid dienen realistisch afgestemd te worden op de inspanningen die ze kan/wil doen om kleine organisaties hierbij te ondersteunen.

THEMA 4: versterk de connectie cultuursector-andere sectoren

SWOT

- Weinig 'cultuur' in Vlaanderen voor samenwerking cultuursector – private sector
- De meeste netwerken richten zich op één (cluster van) sectoren. Er bestaan weinig cross-sectorale netwerken. Dit werkt silo-denken in de hand
- Inspirerende rolmodellen en praktijkcases in Vlaanderen aanwezig
- Groeiend inzicht in en documentering van de potentieel positieve bijdrage van cultuuractoren aan de ontwikkeling van andere (niet-culturele) organisaties/sectoren + positieve bijdrage van cross-sectorale partnerschappen in de brede samenleving
- Nauwelijks stimulerende maatregelen om cross-sectorale verbindingen tussen cultuursector en andere sectoren (in beide richtingen) te versterken
- Geen flankerende maatregelen om matchmaking cultuuractoren-actoren uit andere sectoren te bevorderen, noch om cross-sectorale samenwerking te promoten

De mate waarin er mogelijkheden gecreëerd worden voor aanvullende financiering voor cultuur (doorheen alle financieringspijlers), groeit ons inziens naarmate er een sterkere connectie bestaat van de culturele sector met alle lagen van het sociaal-economisch weefsel in Vlaanderen (burgers, ondernemingen, onderwijs en kennisinstellingen, overheid). De overheid kan op verschillende manieren (direct en indirect) bijdragen tot een verbeterde connectie:

- ▶ Wees vanuit het beleidsdomein Cultuur als beleidsmaker een promotor en aanjager van cross-beleidsdomein verbindingen:
 - Benoem zelf expliciet de kracht en waarden van cultuur voor andere beleidsdomeinen in visienota's en beleidsbrieven.
 - Promoot bij collega's uit andere beleidsdomeinen waar kansen voor samenwerking liggen en formuleer gezamenlijke opportuniteiten expliciet in beleidsvisienota's.



- Leg als minister die niet enkel bevoegd is voor het beleidsdomein Cultuur, maar ook voor Jeugd en Media, zelf sterkere verbindingen tussen elk van deze drie. Uit de gesprekken in het kader van dit onderzoek, kwam naar voor dat op heden vooral opportuniteiten onderbenut lijken te worden in de verbinding tussen Cultuur en Media.
- ▶ Met het Witboek in het vooruitzicht wordt regelmatig in de media gecommuniceerd over de financiering van cultuur en de grotere rol die private financiers daarin kunnen spelen. Zowel uit onderzoek in Nederland als uit de gesprekken tijdens het sectorforum blijkt dat het belangrijk is om naar burgers en ondernemingen toe de juiste signalen uit te stralen en hen niet te benaderen als de vanzelfsprekende alternatieve financiers voor cultuur in tijden van overheidsbesparingen. Het is belangrijk om te vertrekken vanuit de sterke kwaliteit van de Vlaamse cultuursector en van daaruit de connectie te leggen, en niet vanuit een imago van 'subsidie-afhankelijke sector die op zoek is naar een alternatieve subsidieverstrekker'.
- ▶ Ondersteun als overheid (mee) de ontwikkeling van andersoortige netwerken (op Vlaams niveau, maar ook lokaal, federaal én Europees) die cross-sectorale ontmoeting mogelijk maken en zo cross-sectorale samenwerkingen (met publieke en private partners) in de hand werken. Creëer zelf als overheid ook kansen voor ontmoeting en (informeel) gesprek met beleidsmakers uit andere beleidsdomeinen.
- ▶ Documenteer en deel (o.a. via bijvoorbeeld informatie- en inspiratiebrochures) inspirerende voorbeelden en ervaringen van cross-sectorale (beleids)samenwerkingen uit binnen- en buitenland.
- ▶ In heel wat Europese regio's lopen momenteel initiatieven die hierop werken. Hiervan kan Vlaanderen leren, maar ook eventueel samenwerken. Wissel als Vlaamse overheid ervaringen en leerlessen uit met andere regio's in Europa (al dan niet via Europees gefinancierde projecten) rond beleidspraktijken. De ervaringen van Wallonië binnen Creative Wallonia met o.a. de betrokkenheid van verschillende clusterorganisaties, zijn hier zeker al relevant.
- ▶ Verken de relevantie van een eventuele intermediaire structuur (in welke vorm dan ook en rekening houdend met al bestaande structuren) die actief werkt op het connecteren van culturele actoren en (publieke en private) actoren uit andere sectoren. De focus van dergelijke matchmaking-structuur mag daarbij niet louter financiering (van private sector naar cultuur – sponsoring, bedrijfsmecenaat) zijn, maar ook partnerschappen in innovatie enz. Op heden wordt deze taak in Vlaanderen door niemand als dusdanig ingevuld.
- ▶ Denk als overheid zelf na over de (her)invoering van stimulerende maatregelen die cross-sectorale samenwerking (in innovatie) met cultuuractoren stimuleren. Deze oefening is uiteraard niet los te zien van de hierboven vermelde aanbeveling voor de eventuele invoering van een intermediair orgaan dat cross-sectorale samenwerking moet stimuleren. Leer ook uit de ervaringen met CICI, de Kunstcel en buitenlandse praktijken.



THEMA 5: versterk het begeleidingsaanbod rond financiering (en cultureel ondernemerschap)

SWOT

- Nood aan versterking zakelijke-financiële competenties (inclusief aanvullende financiering) bij vele culturele en creatieve actoren
- Reeds intermediaire organisaties aanwezig die flankerend werken op begeleiding en coaching rond financiering (en ondernemerschap), maar gefragmenteerd én onvolledig aanbod
- Op KT mogelijkheden voor herschikking huidige landschap voor coaching door heronderhandelingen opdrachten CultuurInvest, Kunstenloket én FlandersDC
- Stimuleren van ondernemerschap hoog op politieke agenda in Vlaanderen, zowel binnen cultuur als in andere sectoren (bv. AO/IWT m.i.v. culturele en creatieve sectoren) -> momentum voor versterking coachingsaanbod
- Inzet op professionalisering in de cultuursector heeft blik verruimd m.b.t. financiering / stijgend bewustzijn om een te grote subsidie-afhankelijkheid te vermijden en financieringsmix na te streven
- Onbekendheid met co-financieringsmogelijkheden (financieringsmix)
- Initiatief AO voor uitbouw online matchmakingplatform om ondernemerschap in CCS te ondersteunen
- Hoe kleine schaal van culturele actoren rijmen met tijds- en kennisintensieve trajecten voor aanvullende financiering?

Bekend zijn met de verschillende aanvullende financieringsmogelijkheden en er toegang tot hebben zijn basisvoorwaarden voor culturele actoren om met aanvullende financiering te kunnen aan de slag gaan. Maar ze zijn nog geen garantie dat culturele actoren er effectief mee aan de slag kunnen gaan. Aanvullende financiering weloverwogen in je organisatie aantrekken, vraagt ook de nodige kennis en kunde om de mogelijkheden ervan te evalueren en effectief aanvullende financiering aan te trekken. Uit het onderzoek blijkt dat voor vele culturele actoren een goede begeleiding hierbij belangrijk is.

- ▶ Voor grotere organisaties pleiten we voor het voorzien van opleidings- en begeleidingstrajecten die expliciet focussen op de financiering van culturele organisaties en dit plaatsen in de bredere context van cultureel ondernemerschap. Neem het NL programma Wijzer Werven als een inspirerend vertrekpunt voor het opzetten van dergelijk opleidings- en begeleidingstraject, inclusief het maken van een organisatiescan om aanvullende financiering op organisatieniveau in de bredere context van sterker cultureel ondernemerschap te analyseren.
- ▶ Sensibiliseer breed over de mogelijke (positieve en negatieve) 'effecten' van verschillende vormen van aanvullende financiering op de culturele organisaties (naar organisatiecultuur, gedrag,... toe). Doe dit bijvoorbeeld door het verzamelen en delen van getuigenissen uit de culturele sector die met aanvullende financiering aan de slag zijn gegaan.
- ▶ Bundel de krachten met relevante stakeholders (bvb. AO, Kunstenloket, FlandersDC, Socius, VLEVA,...) om een gedeelde pool van experts en begeleiders (coachen en mentoren) te bouwen. Aligeneer hiervoor de inspanningen met AO, om maximaal gebruik te maken van het werk dat daar reeds gebeurt in het kader van het matchmaking platform voor de CCS.
- ▶ Het is belangrijk dat de huidige versnippering en het gebrek aan coherente begeleiding rond het gebruik van aanvullende financiering wordt weggewerkt. Zorg voor een duidelijkere, meer coherente en performantere intermediaire structuur voor de opleiding en begeleiding van culturele en creatieve actoren rond ondernemerschap en financiering. Streef naar een structuur die enerzijds zo generiek mogelijk toegankelijk is voor alle actoren binnen de culturele sector, en anderzijds toch kan inspelen op specifieke vragen en problemen. We verwijzen naar het volgende hoofdstuk voor een voorstel van structuur die (ook) de basis kan vormen voor verdere discussie op beleidsniveau en met de verschillende stakeholders.



- ▶ Rekening houdend met het zeer beperkte absorptievermogen bij kleine actoren om hierin opgeleid en begeleid te worden, pleiten we ervoor om een onderscheid te maken in het opleidings- en begeleidingsaanbod (inclusief coaching en business mentoring) voor grotere actoren enerzijds en kleinere actoren anderzijds. Focus meer intensieve opleidings- en begeleidingstrajecten in eerste instantie op grotere actoren. Werk hiervoor eventueel samen met relevante onderwijs- en opleidingsinstellingen. Koppel aan deze opleidings- en begeleidingstrajecten eventueel ook bepaalde verwachtingen rond het aantrekken van (aanvullende) financiering. Ons inziens kunnen aan kleine culturele actoren dergelijke verwachtingen niet gesteld worden. De te voorziene opleidings- en begeleidingsacties zullen minder langdurig en complex moeten zijn, rekening houdend met de veel beperktere capaciteit.

THEMA 6: experimenteer als overheid in de financiering van cultuur/stimuleer experiment in financiering

SWOT

- Groeiende aandacht voor maatschappelijke impact (van eigen handelen) bij individuen, bedrijven én financiële instellingen
- Opkomst van impact investing en venture filantropie als nieuwe financieringsinstrumenten, maar nog nauwelijks toepassingen in cultuur
- Verkennende initiatieven (+kennisopbouw) bij KBS rond venture filantropie
- Gebrek aan (hoogrisico)financiering voor O&O en innovatie in cultuur. CultuurInvest dekt momenteel maar een fractie af van de noden
- Gebrek aan organisatiefinanciering voor not-for-profit organisaties in cultuur buiten de overheidssfeer
- Diverse innovatieve financieringsmodellen voor de sociale economie ontwikkelen zich
- Bestaande experimenten in de sociale en culturele sector met alternatieve 'verdienmodellen'
- Nog relatief weinig bekend over of onderzoek gedaan naar de resultaten van diverse (nieuwe) vormen van aanvullende financiering en stimulerende maatregelen. Dikwijls is het effect nog niet in kaart gebracht wegens te pril (bvb. de Geefwet in Nederland, Start-up plan, Mecenaatsrekeningen KBS, het voorbeeld van Goteo in Spanje,...) -> we weten niet goed wat te verwachten van die nieuwe financieringsvormen en stimulerende maatregelen.

Een laatste cluster van aanbevelingen vloeit voort uit de vaststelling dat er heel wat beweegt rond de financiering van cultuur, en in andere regio's en sectoren veel geëxperimenteerd wordt met nieuwe financieringsvormen en – instrumenten. Maar er is vaak nog relatief weinig bekend over of onderzoek gedaan naar de resultaten van deze (nieuwe) vormen van aanvullende financiering en stimulerende maatregelen. Dit laatste mag volgens ons geen belemmering zijn om in Vlaanderen zelf als overheid ook te gaan experimenteren met andere manieren van financiering van de culturele sector, én ook experiment bij culturele actoren zelf te stimuleren. Meer expliciet geven we onder dit thema volgende aanbevelingen mee:

- ▶ Dit onderzoek beschrijft een beperkt aantal inspirerende buitenlandse initiatieven met potentieel voor de aanvullende financiering van cultuur. Maar er zijn zeker nog meer voorbeelden te vinden waar risicodeling en gemengde financieringsmodellen in cultuur worden gebruikt, en waarvan geleerd kan worden. Het is belangrijk om als Vlaamse overheid interessante ontwikkelingen in dit domein op te volgen en hiervan te leren. Een goede inbedding in relevante internationale/Europese netwerken is hiervoor belangrijk. Een goed voorbeeld hiervan is de huidige deelname vanuit het departement Cultuur aan OMC groepen (Open Method of Coordination), die relevante beleidsinzichten kunnen geven over de financiering van cultuur en de rol van de overheid hierin. Een OMC groep bestaat uit experts van ministeries van cultuur en relevante instellingen die 5 à 6 keer samenkomen in een periode van 18 maanden om goede beleidspraktijken uit te wisselen en praktische handleidingen voor beleidsmakers ontwikkelen die wijd verspreid worden in Europa. De Europese Commissie faciliteert deze OMC groepen.
- ▶ Ga als overheid in gesprek met de relevante stakeholders die momenteel in de financiering van de sociale economie actief zijn en ervaring hebben met maatschappelijk impactvol investeren en de financiering van non-profit organisaties. Leer van hun ervaringen, evalueer en bespreek met hen de mogelijkheden/relevantie van door hen gehanteerde financieringsmodellen voor de financiering van cultuur.



- ▶ Exploreer in een gemengde werkgroep met specialisten O&O- en innovatiefinanciering (bijvoorbeeld van IWT, PMV, externe kennisinstellingen) hoe een coherent (niet-artistieke) O&O-financieringslandschap voor culturele actoren er kan uitzien. Daarbij is het belangrijk dat alle bestaande kennis en inzichten die reeds zijn opgebouwd rond O&O- en innovatiefinanciering (types van marktfaalen, de nodige overheidsinstrumenten,...) als input meegenomen worden. Het werk van NESTA (2014) geeft in deze context o.i. inspirerende aanzetten om dit traditionele O&O-financieringslandschap aan te passen op maat van de cultuursector.
- ▶ Heel wat culturele actoren experimenteren met alternatieve 'verdienmodellen', waarbij bijvoorbeeld gebruik wordt gemaakt van virtuele munten of ruilhandel. Documenteer en verspreid inspirerende voorbeelden van en ervaringen met dergelijke alternatieve 'verdienmodellen'.
- ▶ In 2007 was de Vlaamse overheid een pionier in Europa met de oprichting van CultuurInvest. Ondertussen blijft het financieringslandschap voor cultuur (in Europa) in volle ontwikkeling en ontwikkelen nieuwe inzichten zich permanent. Blijf als overheid ruimte nemen voor 'policy learning by doing', beleidsontwikkeling door acties op te zetten en uit te testen in deze veranderende omgeving, net zoals toendertijd met de oprichting van CultuurInvest. Uiteraard gebeurt policy learning by doing binnen een bepaalde beleidsvisie en rekening houdend met leerlessen die reeds kunnen getrokken worden uit andere acties in binnen- en buitenland. Ook dient er een monitoring- en evaluatielink aan gekoppeld te worden, om effectief te leren en bij te sturen na verloop van tijd, wanneer nieuwe inzichten groeien.

TOT SLOT: werk bewust aan draagvlakcreatie in de sector rond aanvullende financiering via transparante communicatie

Als laatste overkoepelende aanbeveling, wijzen we op het belang van draagvlakcreatie in de brede culturele sector om effectief aan de slag te gaan met (het verkennen van) aanvullende financiering.

Doorheen het onderzoek kwam duidelijk naar voor dat de meeste culturele actoren **positief nieuwsgierig** zijn naar de mogelijkheden die bestaan om aanvullend financiering aan te trekken voor de uitbouw van hun werking, en dit verder willen verkennen. Maar tegelijk heerst er ook **spanning en onzekerheid** over welke de juiste intenties zijn van de minister van Cultuur met het Witboek Aanvullende financiering in een periode van budgettaire krapte bij de Vlaamse overheid.

Iedereen is het erover eens dat de basissubsidiëring en stabiele decreten die voorzien worden vanuit het beleidsdomein Cultuur er tot nog toe voor gezorgd hebben dat zich in Vlaanderen een zeer sterke en diverse cultuursector heeft kunnen ontwikkelen. Zij garanderen de nodige zuurstof voor experiment, (artistiek-culturele) innovatie en ondernemerschap. De vraag is hoe het te verwachten Witboek Aanvullende financiering zich hier tegenover verhoudt.

Het is als cultuurbeleidsmaker belangrijk om actief gebruik te maken van het positieve momentum dat er nu bestaat in de sector om aanvullende financiering verder te verkennen, maar tegelijk de heersende 'ongerustheid' niet uit de weg te gaan. Een duidelijke en open communicatie over de ambities van de minister met het Witboek, de (realistische en gedifferentieerde) verwachtingen van de overheid naar de sector toe mbt aanvullende financiering en de eigen commitments van de overheid om werk te maken van een goed (stimulerend en flankerend) kader voor aanvullende financiering vertrekkend van de hierboven geformuleerd aanbevelingen, lijkt ons daarom zeer belangrijk. Zoals ook onderlijnd is door het kabinet Cultuur tijdens het sectorforum, is het gesprek met de cultuursector over aanvullende financiering aangevat tijdens dit onderzoek, maar is het pas het begin van een traject waarin de minister het Witboek verder vorm zal geven, in overleg met de sector.



4/ Een gefaseerd actieplan

4.1 Prioriteiten

De lijst van aanbevelingen om aanvullende financiering in de cultuursector verder te laten doorbreken, oogt lang. Ze gaan van punctuele acties die op korte termijn en met snel resultaat kunnen geïmplementeerd worden, tot aanbevelingen die een langetermijnvisie en een actieplan op zich vragen.

Hoewel elk van de aanbevelingen waardevol, geven we o.a. op basis van de input uit het sectorforum, volgende drie prioriteiten mee om als beleid op korte termijn mee van start te gaan:

1. Vanuit de sector komen in eerste instantie volgende twee noden sterk bovendrijven:
 - **Nood aan kennisvergaring en kennisdeling** (ook peer-to-peer) / inspiratie
 - vraag naar **betere en meer coherente begeleiding rond financiering** (en cultureel ondernemerschap)

Vanuit de overheid de sector de nodige ondersteuning bieden om hieraan tegemoet te komen, is ons inziens de belangrijkste prioriteit om het positieve momentum te behouden en effectief stappen vooruit te zetten. Het is daarbij belangrijk om op korte termijn al zichtbare resultaten van gedane inspanningen te kunnen voorleggen ('quick wins'), zonder daarbij de langere termijn ambities uit het oog te verliezen. We formuleren een aanzet hiertoe in volgende paragraaf.

2. Verder wordt vanuit de sector de sterkste hefboom om aanvullende financiering voor cultuur te mobiliseren, verwacht van **fiscale stimuli**. In dat kader pleiten we ervoor om niet onmiddellijk nieuwe punctuele maatregelen in te voeren, maar om allereerst een overkoepelend '**geefbeleid**' (visie/strategie) uit te zetten. Dat kan als kader dienen voor gesprekken met Waalse en federale partijen, én voor het ontwerpen van eventuele stimulerende maatregelen (zoals bvb. een eventuele publiekscampagne of fiscale stimuli). Deze blijven o.i. best zo generiek mogelijk (waar haalbaar), behoudens sterke argumenten (vanuit sociaal-economisch oogpunt) om toch voor bepaalde sub-sectoren of groepen specifieke stimuli in te voeren. Voor de opmaak van dergelijk 'geefbeleid', zijn de ervaringen en leerlessen in Nederland met de Geefwet en de publieke geef-campagne belangrijke input.
3. De derde prioriteit om onmiddellijk van start mee te gaan ten slotte, is het opstarten van een reeks van **gesprekken met verschillende stakeholders om (op termijn) de connectie met cultuur te versterken**. Gesprekken met volgende stakeholders zijn in dat opzicht minimaal aan de orde:
 - Agentschap Ondernemen (*vanaf 1 januari 2016 samengevoegd met IWT tot Agentschap Innovatie en Ondernemen): o.a. voor de connectie met het online matchmaking platform en exploratie van mogelijke scenario's voor een Cultuur-versie van de KMO-portefeuille
 - IWT (* zie Agentschap Ondernemen): voor de verkenning van mogelijkheden voor O&O-financiering in culturele organisaties, inclusief een eventueel alternatief instrument voor CICI
 - Financiers in sociale economie (microfinanciers, schuldfinanciers aan non-profit): hoe kan de culturele sector een belangrijkere doelgroep worden in deze organisaties?
 - Koning Boudewijnstichting: hoe kan de culturele sector een belangrijkere doelgroep worden in filantropie? Wat valt te leren van de ervaringen met venture filantropie?
 - Prométhéa: wat valt te leren van de ervaringen in Wallonië om bedrijven te connecteren met de culturele sector vanuit een mecenaats- en sponsoringsgedachte? Op welke manier kan eventueel worden samengewerkt?

In de volgende paragraaf geven we voor de eerste prioriteit op hoofdlijnen een voorstel om te zorgen voor een betere informatiedoorstroming en dienstverlening rond aanvullende financiering.

4.2 Naar een sterkere informatieverstrekking en meer coherente dienstverlening rond aanvullende financiering

Wanneer we schematisch op hoofdlijnen het proces weergeven dat culturele actoren doorlopen alvorens ze effectief aanvullende financiering kunnen aantrekken, onderscheiden we verschillende niveaus van kennis- en begeleidingsbehoeften (zie Figuur 15):



Figuur 15: Verschillende informatie- en begeleidingsbehoeften in het proces tot aanvullende financiering



Als we vanuit deze keten nadenken over de 'ideale' ondersteuning in elk van de fasen, stellen we volgende scenario voor om naartoe te groeien:

Fase 1: zich laten inspireren

In deze fase is er vooral nood aan **communicatiemateriaal (online en offline)** die culturele actoren op een voor hun herkenbare manier kan informeren en sensibiliseren over alle bestaande financieringsinstrumenten én ondersteunende instanties. Het produceren en verspreiden van dergelijk communicatiemateriaal is ons inziens de eerste 'quick win' om als overheid mee aan de slag te gaan. We zien hier volgende acties:

- ▶ Publicatie van sectorspecifieke informatie- en inspiratiebrochures, met concrete voorbeelden van hoe culturele organisaties aanvullende financiering hebben gebruikt in hun organisatie.
- ▶ Ontsluiting van de resultaten van dit onderzoek, met onder andere een online te consulteren inventaris van beschikbare financieringsvormen en stimulerende maatregelen.
- ▶ Promotie van de bestaande online toolboxes, aangevuld met een inventaris van bestaande filantropische (bedrijfs)fondsen.
- ▶ Dit alles groeit op termijn idealiter uit tot een online leer- en inspiratiezone over financiering.

Het communicatiemateriaal wordt zo breed mogelijk gepromoot en verspreid. Het is rechtstreeks (online) te consulteren door culturele actoren.

Verder zijn in deze fase vooral de **sub-sectorspecifieke intermediaire organisaties** (zoals o.a. Kunstenpunt, Socius, FARO) belangrijke stakeholders in de sensibilisering over aanvullende financiering en verdere doorverwijziging naar de meer gespecialiseerde begeleiders rond ondernemerschap en financiering.

Fase 2: zich praktisch informeren over de mogelijkheden van aanvullende financiering

In deze fase worden vragen over financiering concreter en is praktische begeleiding rond het gebruik van verschillende vormen van financiering in de bredere context van cultureel ondernemerschap aan de orde. Deze vragen beantwoorden en begeleiding voorzien vallen ons inziens buiten de scope van de sub-sectorspecifieke intermediaire organisaties.

De expertise hiervoor kan (op termijn) best gebundeld worden in één **sectorbrede organisatie die gespecialiseerd is in opleiding en begeleiding** (adviesverstrekking, coaching en business mentoring) rond alle aspecten van cultureel ondernemerschap (een soort "Cultuurloket", naar analogie met het bestaande Kunstenloket maar dan opengetrokken naar de volledige cultuursector en met een bredere opdracht). Alle culturele organisaties (kleine/grote, alle sub-sectoren, alle types van organisatievormen) kunnen er terecht voor:

- ▶ Groepsopleidingen, die al dan niet in samenwerking met andere partners en onderwijsinstellingen worden georganiseerd. Deze opleidingen kunnen zich richten op kleine organisaties, dan wel op grotere organisaties. Voor deze laatste groep kunnen meer intensieve trajecten worden aangeboden (bijvoorbeeld geïnspireerd op het Wijzer Werven traject in Nederland);
- ▶ Eén-op-één expertadvies rond alle aspecten van cultureel ondernemerschap, incl aanvullende financiering: welke financieringsvormen zijn voor mij relevant? Hoe vergelijken ze onderling? Wat zijn voor- en nadelen? Wat zijn belangrijke implicaties?...
- ▶ Het maken van een brede organisatiescan, waarin de organisatie zakelijk onder de loep wordt genomen;
- ▶ Toeleiding naar bestaande toolboxes en bestaande organisaties die specifieke financieringsvormen aanbieden;
- ▶ Coaching en business mentoring.



De pool van experts, coaches en business mentoren combineert expertise uit zowel de culturele sector als uit het bedrijfsleven.

Fase 3: zich verdiepend informeren over de praktische implicaties van bepaalde vormen van aanvullende financiering + effectieve implementatie

Eénmaal men duidelijk zicht heeft op de concrete financieringsnood en hoe deze eventueel kan ingevuld worden, is er nood aan verdiepende informatie over het effectieve gebruik van één of enkele specifieke financieringsvormen: hoe moet ik een aanvraag doen voor een microkrediet? Hoe kan een crowdfunding platform me begeleiden bij het opzetten van een goede crowdfundingcampagne en wat zijn de juiste financiële voorwaarden? Op dat moment zijn de **instrumentspecifieke specialisten** de voor de hand liggende gesprekspartner (zoals e.g. CultuurInvest, Hefboom, Trivalent, MicroStart, Impulskrediet, traditionele banken, KBS, crowdfunding platforms).

We merken hier op dat specifiek voor informatie en toegang tot bedrijfsmecenaat en sponsoring, er momenteel in Vlaanderen geen gespecialiseerde gesprekspartner is. We zien deze functie ook niet te laten opnemen door het "Cultuurloket". Het opzetten van een specifieke orgaan om de link naar het bedrijfsleven te leggen voor bedrijfsmecenaat, sponsoring en creatieve partnerschappen, is ons inziens daarom een relevante optie om te evalueren.

4.3 Beleidswerkgroep "financiering van cultuur"

Om vanuit het beleid alle aanbevelingen ter harte te nemen en de nodige acties te prioriteren en uit te voeren (als regisseur dan wel in een andere rol), is er ons inziens ten slotte nood aan een specifieke werkgroep die voor de realisatie verantwoordelijkheid opneemt en de nodige beleidsexpertise onderhoudt. Een belangrijk onderdeel van de taken van deze werkgroep is het opvolgen van ontwikkelingen in cultuurfinanciering in binnen- en buitenland, en het delen van good practices en leerlessen met collega-beleidsmakers in andere (Europese) regio's. De juiste bestaffing van deze beleidswerkgroep hangt af van de taken die eraan gegeven worden.



Bijlagen



1/ Lijst van interviewees

Naam	Organisatie
Dirk Dalle	Hefboom
Heidrun Bosteels	Smart.be
Anne De Breuck	Koning Boudewijn Stichting cultureel erfgoedfonds
Priscilla Boiardi	European Venture Philanthropy Association EVPA
Eric Holterhues	Triodos Bank
Hannes Hollebecq	Coopbureau
Dirk Decorte	Universiteit Antwerpen
Cathy Cardon	Kunst in Huis
Jan Rachels	testament.be
Jeroen Walterus	FARO
Kaat Peeters	Sociale Innovatiefabriek
Jan Van den Bossche	Kunstenloket
Dirk De Witte	Kunstenpunt
Leen Laconte	oKo, muziekoverleg
Piet Callens	Impulskrediet
Olivier Maeterlinck	Belgian Entertainment association (BEA) en muziekoverleg
Donatienne de San	Promethea
Krystian Lada	De Munt
David Verbrugge	FLEGA



2/ Deelnemers aan discussiegroepen

2.1. Discussiegroep aanvullende financiering in de Erfgoedsector

Maandag 6 juli 2015; 12h30-15h00

Naam	Organisatie
Jeroen Walterus (JW)	Faro
Jef Vrelust (JV)	MAS
Eva Wuyts (EW)	Erfgoedbibliotheken
Geert Van Goethem (GvG)	Amsab

2.2. Discussiegroep aanvullende financiering in de Kunstensector

Woensdag 8 juli 2015; 12h30-15h00

Naam	Organisatie
Gunther Broucke	Brussels Philharmonic
Francky Devos	BUDA
Jan Van den Bossche	Kunstenloket
Katrien Van Eeckhoutte	Concertgebouw Brugge
Leen Laconte	oKo, muziekoverleg
Jan Boelen	Z33
Christel Dusoleil	Het nieuwstedelijk
Stefan Tanghe	De grote post
Olivier Maeterlinck	BEA, muziekoverleg
Dirk De Wit	Kunstenpunt
Nikol Wellens	Kunstenpunt

2.3. Discussiegroep aanvullende financiering in de sector Sociaal Cultureel Werk voor Volwassenen en Lokaal Cultuurbeleid

Vrijdag 10 juli 2015; 15:00-17:30

Naam	Organisatie
Liesbeth De Winter	FOV
Isabelle Poppe	Ethisch Vegetarisch Alternatief
Fred Dhont	Socius
Evi Swinnen	Timelab
Geert Mangelschots	Trezart



3/ Agenda en deelnemerslijst sectorforum 22 oktober 2015

Agenda sectorforum:

- ▶ 13u-13u30: ontvangst met een broodje
- ▶ 13u30-14u30: Intro en plenaire toelichting van de voorlopige studieresultaten en aanbevelingen
 - o Verwelkoming door An Moons, kabinet Gatz
 - o Presentatie voorlopige studieresultaten en aanbevelingen door Isabelle De Voldere, DEA Consult
 - o Toelichting bij break-out sessies
- ▶ 14u30-16u30: Parallele break-out sessies (kunstensector, erfgoedsector, sector sociaal-cultureel werk) – reflectie op voorlopige evaluatie en aanbevelingen
- ▶ 16u30-18u: Afsluitende drink en netwerking

Locatie:

Auditorium Maria Baers, Martelarenplein 7, 1000 Brussel

Deelnemers

Naam	Organisatie	Break-out sessie
Alleman Tom	Socrowd	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Beusaert Barbara	Afdeling SCW	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Beernaert Frederik	Afdeling kunsten	Kunsten
Beernaert Tim	KMSKA	Erfgoed
Berckmoes Toon	IDEA Consult	Kunsten
Broucke Gunther	Brussels Philharmonic	Kunsten
Callebert Sigrid	Kabinet Cultuur	
Candaele Bart	Agentschap Ondernemen	
Capiou Sam	Vlaamse Erfgoedbibliotheek	Erfgoed



Cardon Cathy	Kunst in Huis	Kunsten
Claessens Annelies	Circus in Beweging	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Claus Christine	Departement CJSM	
Coutigny Dirk	Symfonisch Orkest	Kunsten
De Breuck Anne	Koning Boudenwijnstichting	Erfgoed
De Clerck Felix	Kunstenpunt	Kunsten
De Graeve Rita	Afdeling Media, Film en e-Cultuur	
De Ruyck Stefaan	Vooruit	Kunsten
De Voldere Isabelle	IDEA Consult	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Dewinter Liesbeth	FOV	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Esmans Debbie	VIAA	Erfgoed
Feys Hans	Afdeling Erfgoed	Erfgoed
Hollebosch Beatrijs	NTGent	Kunsten
Jan Pauli	Poppunt	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Jolling Peter	Departement CJSM	
Laconte Leen	oKo	Kunsten
Lens Dirk	VTB VAB	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Macharis An	Citizenne	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Maeterlinck Olivier	BEA	Kunsten
Mangelschots Geert	Zart	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Minne Maarten	Provincie A'pen	Erfgoed
Moons An	Kabinet Cultuur	
Neyrinck Jorijn	Tapis Plein	Erfgoed
Pelckmans Staf	CC De Warande	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Poppe Annelies	Konekt	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Priem Ruud	Hospitaalmuseum Brugge	Erfgoed
Proot Joeri	Grote Post	Kunsten
Provoost Nele	Heemkunde Vlaanderen	Erfgoed



Rosseel Yves	Arhus	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Rycquart Walter	Provincie A'pen	Erfgoed
Schroeven Bauke	Fotomuseum	Erfgoed
Smessaert Simon	Afdeling Media, Film en e-Cultuur	
Stinckens Cynthia	Agentschap Ondernemen	
Strobbe Filip	IDEA Consult	Erfgoed
Swinnen Evi	Timelab	Kunsten
Tanghe Stefan	Grote Post	Kunsten
Van Bockstal Koen	Vlaams Fonds voor de Letteren	Kunsten
Van de Velde Pieter-Jan	Fairfin	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Van Eeckhoutte Katrien	Concertgebouw Brugge	Kunsten
Van Goethem Geert	AMSAB	Erfgoed
Vandam Lydia	Museum M	Erfgoed
Vandebuerie Marijke	Vlaams Audiovisueel Fonds	Kunsten
Vandenbossche Jan	Kunstenloket	Kunsten
Verhelst Tine	Dauidsfonds	SCW / Lokaal Cultuurbeleid
Vernimme Valerie	Kaaitheater	Kunsten
Verplancke Nico	VIAA	Erfgoed
Viskens Lyne	Afdeling Kunsten	Kunsten
Walterus Jeroen	FARO	Erfgoed



4/ Informatiefiche benchlearning organisaties bij evaluatie van CultuurInvest

St'Art	
Algemene beschrijving	
<ul style="list-style-type: none"> • Missie 	<p>Het fonds draagt bij tot de creatie van creatieve ondernemingen en de verdere ontwikkeling van bestaande structuren door financiering in de vorm van leningen en investeringen te voorzien.</p> <p>St'Art vult andere bestaande financiële mechanismen en mogelijke publieke subsidies aan, en werkt daarbij nauw samen met overheidsinstanties en regionale investeringsfondsen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • (Portfolio) van diensten (m.b.t. toegang tot financiering) 	Leningen en kapitaalparticipaties
<ul style="list-style-type: none"> • Doelgroep 	<ul style="list-style-type: none"> - Creatieve en culturele organisaties: podium kunsten, digitale en visuele kunsten, mode, architectuur, plastische kunsten, videogames, muziek, uitgeverij, radio, televisie, design... - KMO's en micro-ondernemingen, inclusief, non-for-profit organisaties
Karakteristieken en prestaties van financieel instrumenten portfolio	
<ul style="list-style-type: none"> • Financiële instrumenten 	<ul style="list-style-type: none"> - Leningen: De lengte van een lening is bepaald op een case-by-case basis. <ul style="list-style-type: none"> o Het minimum leningsbedrag bedraagt 50.000 euro als er co-financiering is. o St'Art biedt ook leningen aan tussen 20.000 en 50.000 euro als er geen co-financiering is. - Kapitaalparticipaties: St'Art investeert altijd in bedrijven als minderheidsaandeelhouder. De organisatie (of not-for-profit) waarin St'Art investeert moet aantonen dat hun ratio subsidies versus totale inkomsten minder is dan 50%. Normaal limiteert St'Art hun interventies tot 50% van de financieringsbehoefte van de ondernemingen. St'Art werkt volgens het minimis kader. - Geen financiering van éénmalige culturele of creatieve projecten.
<ul style="list-style-type: none"> • Rentevoet (leningen) 	5%
<ul style="list-style-type: none"> • Falingsgraad 	?
<ul style="list-style-type: none"> • Multiplicatoreffect 	2,05 (voor elke euro investering door St'Art wordt er 2,05 euro geïnvesteerd door andere financieringsmiddelen, exclusief financiering door de onderneming zelf)
Management en financieringsstructuur	<ul style="list-style-type: none"> - Capaciteit van het fonds: 17 miljoen euro - Shareholders: Waals Gewest, Franse Gemeenschap, SRIB (finance Brussels)
Structurele partnerschappen	<ul style="list-style-type: none"> - Screen.Brussels - TWIST - BeAngels: "Learn & Invest in Fashion initiative"



Cultuur+Ondernemen	
Algemene beschrijving	
<ul style="list-style-type: none">• Missie	Stimuleren van ondernemerschap in de cultuur sector
<ul style="list-style-type: none">• (Portfolio) van diensten (m.b.t. toegang tot financiering)	<ul style="list-style-type: none">- Coaching van culturele en creatieve ondernemers: individuele- en groepscoaching, carrière coaching, outplacement, mentoring.- Voorzien van (toegang tot) financiering: leningen (met lage interestvoet) en borgstelling bij bancaire leningen.- Online en offline communicatie en informatie uitwisseling over cultureel ondernemerschap.- Initiatie en ondersteuning van de ontwikkeling van nieuwe financiële concepten. Dit als reactie op (nieuwe) financieringsnoden in de culturele sector.- Kennis overdracht in de culturele sector-ondernemingen/zakenwereld.- Training in cultuur ondernemerschap (open en in-company).
<ul style="list-style-type: none">• Doelgroep	<ul style="list-style-type: none">- Individuele artiesten en creatievelingen- Cultuurorganisaties
Karakteristieken en prestaties van financieel instrumenten portfolio	



- **Financiële instrumenten**
 - **Leningen**

5 verschillende leningen:

- **Microkrediet:**
 - Maximum bedrag: 10.000 euro
 - Artiesten, creatievelingen en culturele organisaties
 - Interest: 6%
 - Administratiekost: 50 euro
- **Amsterdamse cultuurlening:**
 - In samenwerking met Amsterdam Fonds voor de Kunsten en Triodos bank
 - 1.000-15.000 euro
 - Creatievelingen en culturele organisaties die wonen of gevestigd zijn in Amsterdam
 - Interest: 3%
 - Administratie kost: 50 euro
 - Begunstigden van de lening hebben ook toegang tot training en coaching programma's van Cultuur+Ondernemen aan een sterk gereduceerd tarief
- **Utrechtse Cultuurlening**
 - In samenwerking met Provincie Utrecht en K.F. Hein Fonds
 - Max 20.000 euro
 - Artiesten, creatievelingen en culturele organisaties dat wonen of gevestigd zijn in de provincie Utrecht
 - Interest: 3%
 - Administration kost: 50 euro
 - Begunstigden van de lening hebben ook toegang tot training en coaching programma's van Cultuur+Ondernemen aan een sterk gereduceerd tarief
- **Brabantse Cultuurlening**
 - In samenwerking met het Brabantse kenniscentrum kunst en cultuur (bkkc)
 - Max. 15.000 euro
 - Artiesten, creatieve makers en cultuur organisaties die een positieve investering/bijdrage tot de Brabantse cultuur zullen maken
 - Interest: 3%
 - Administratie kost: 50 euro
- **Talentlening**
 - Gestuurd door het Ministerie OCW in het kader van hun talent ontwikkelingsbeleidsprogramma.
 - Max. 40.000 euro
 - Individuen en organisaties die een professionele activiteit in de culturele en creatieve sector hebben
 - Interest: 3%
 - Administratie kost: 50 euro

Cultuur+Ondernemen verleende in totaal 677 microkrediet leningen over een periode van 11 jaar, voor een totaal bedrag van bijna 2 miljoen euro.

- **Borgstelling bij bancaire leningen**

- Gemeenschappelijk initiatief met Triodos bank
- Triodos bank geeft een cultuurlening (vanaf 10.000 euro) aan artiesten, muzikanten en designers
- De begunstigde moet een garantie geven aan de bank om het risico te dekken. Indien de begunstigde onvoldoende garantie kan voorzien, dan dekt Cultuur+Ondernemen dit (voor een deel). De garantie kan gaan van 5% bij hoge bedragen tot 90% bij kleinere bedragen.
- De maximum te geven garantie is 250.000 euro.

Cultuur+Ondernemen verleende ongeveer 220 borgstellingen over een periode van 11 jaar. De grootste lening waar dergelijke garantie bij betrokken was, is 3 miljoen euro.

De multiplier van dit garantiemechanisme bedroeg in 2013 10,3 (1,9 miljoen garantiestellingen op 19,9 miljoen aan leningen) en in 2014 8,8 (2,4 miljoen garantiestellingen op 21,3 miljoen aan leningen).

Zowel in 2012 en 2013 werd 1 keer een beroep gedaan op de garantie door Triodos. De schuld werd overgedragen aan Cultuur+Ondernemen, die vervolgens probeert om een afbetalingsregeling te treffen.



Management en financieringsstructuur	- Stichting
Structurele partnerschappen	<ul style="list-style-type: none"> - Coaching: Pool van mentors, coaches en samenwerking met het Mondriaanfonds - Financiering: Triodos bank, Brabants kenniscentrum kunst en cultuur, Amsterdams Fonds voor de Kusten, Provincie Utrecht, K.F. Hein fonds - Training: Training instituut De Baak, Binoq Atana en Academie voor Cultuurmanagement

Creative England	
Algemene beschrijving	
<ul style="list-style-type: none"> • Missie 	<p>Creative England investeert in getalenteerde mensen en hun creatieve ideeën, en voedt daarbij de games, tv, film en digitale media-industrie. Hierbij maken ze gebruik van direct investeringen, soft leningen en business mentoring.</p> <p>Ze mobiliseren publieke en private middelen om zoveel mogelijk steun en investeringen voor de creatieve industrieën te verzamelen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • (Portfolio) van diensten (m.b.t. toegang tot financiering) 	<ul style="list-style-type: none"> - "money plus service" - Helpen om creatieve ondernemingen investerings-klaar te maken: business mentoring programma's, workshops, intensieve ondernemers accelerators en incubatie programma's. - Creatieve KMO's connecteren met nieuwe markten: Ondernemers helpen identificeren hoe hun producten en diensten een waardevolle driver zijn van groei en innovatie over de verschillende sectoren in de economie. - Creatieven helpen navigeren in financieringsopties: Online portal, Creative Finance Network, die creatieven helpt de complexiteiten van financiering te verstaan en de opportuniteiten te identificeren die toegang tot financiering geven op een duidelijke en toegankelijke manier. - Bewustmaking in de financiële gemeenschap: verzamelen van markt kennis voor de investeringssector, de beschikbare opportuniteiten uitleggen en het wegnemen van vooroordelen over creatieve industrieën. - Toekennen van interest vrije leningen: Er is een bedrag van 1.5 miljoen pond beschikbaar voor interest vrije leningen. Start-ups en KMO's kunnen een lening tussen 60,000 en 150,000 pond aanvragen. Deze lening moet terugbetaald worden binnen de 3 jaar.
<ul style="list-style-type: none"> • Doelgroep 	<ul style="list-style-type: none"> - TV, film, games en creatieve digitale industrieën - Individuen, kleine onafhankelijke ondernemingen en grote multinationals
Karakteristieken en prestaties van financieel instrumenten portfolio	



<ul style="list-style-type: none">• Financiële instrumenten	<p>Creative England Business Loan fund:</p> <ul style="list-style-type: none">- Gericht op bedrijven die een hoog groeipotentieel hebben en die veranderingen willen in hun ontwikkeling- Beschikbaar voor bedrijven in Noord, Oost en West Midlands en Zuid West van Engeland.- Secured leningen van 50.000-200.000 pond voor een project. Het maximale leningsbedrag is 50% van de totale project kost- Vrij van interest: lage terugbetaling voor een korte termijn. Terugbetaling van 250 pond per maand voor de eerste 12 maanden, en daarna gelijke terugbetaling van de lening voor de volgende 24 maanden voor het restbedrag van de lening.- Een vergoeding van 5% van het geleende bedrag zal aangerekend worden voor beoordeling, due diligence, legale en administratieve kosten.
<ul style="list-style-type: none">• Interestvoet	<ul style="list-style-type: none">- 0%
<ul style="list-style-type: none">• Falingsgraad	<ul style="list-style-type: none">- Momenteel 11%
<ul style="list-style-type: none">• Multiplicatoreffect	<ul style="list-style-type: none">- Kan nog niet berekend worden omdat de investeringsrondes en terugbetalingstermijn momenteel nog lopen. Bedrijven moeten de lening 50/50 matching met leverage uit de private sector.
Management en financieringsstructuur	<p>Financiering van Creative England:</p> <ul style="list-style-type: none">- Departement cultuur, media en sport/ British film institute: 41%- Departement ondernemen, innovatie en vaardigheden/ regional growth fund: 34%- EU: 2%- Europees regional ontwikkelingsfonds: 14%- Andere publieke inkomsten: 4%- Private inkomsten: 5% <p>Verdeling:</p> <ul style="list-style-type: none">- Games en digitale media: 6.150m pond (44%)- Film talent ontwikkeling en productie diensten: 6.400m pond (46%)- Film en tv productie: 1.200m pond (8%)- Vaardigheden: 0.250m pond (2%) <p>Allocatie:</p> <ul style="list-style-type: none">- Directe investeringen in ondernemen en talent: 10.660m pond (76%)- Frontline delivery cost: 2.780m pond (20%)- Central corporate cost: 0.560m pond (4%)
Structurele partnerschappen	<ul style="list-style-type: none">- Partners en investeerders van commerciële merken en bedrijven zoals google, facebook, KPMG- Lokale autoriteiten, cultuur organen en universiteiten, nationale overheden en EC



SODEC (Société de développement des entreprises culturelles Québec)

Algemene beschrijving

- **Missie** Opgericht in 1995 om de creatie en groei van culturele organisaties (incl. media) te promoten en ondersteunen om op die manier de competitiviteit van de sector te verhogen in Québec, Canada en het buitenland.
- **(Portfolio) van diensten (m.b.t. toegang tot financiering)**
 - Rollend krediet, leningen, waarborgen, interim financiering, belastingskredieten en kapitaalparticipaties
- **Doelgroep**
 - Organisaties actief cinema en TV, boeken, muziek & entertainment, kunsten/visuele kunsten

Karakteristieken en prestaties van financieel instrumenten portfolio



- **Financiële instrumenten**
 - SODEC "Zakenbank"¹⁸³ voor culturele ondernemingen in Québec:
 - Zowel voor ondernemingen (met of zonder winsttoegmerk) als voor professionele *kunstenaars* (natuurlijke personen) uit Québec
 - Financiering onder de vorm van leningen, hernieuwbaar krediet, waarborg, investeringen in een project, en uitzonderlijk kapitaalparticipaties;
 - 3 types:
 - financiering voor "opérations conventionnelles":
 - Doel: om het ook mogelijk te maken voor culturele ondernemingen om een lening met onderpand aan te gaan, waarbij de gegeven onderpanden niet erkend worden of te gespecialiseerd zijn voor traditionele financiële instellingen
 - rentevoet = preferentiële SODEC rentevoet¹⁸⁴ + 1 tot 6%
 - financiering voor ontwikkeling:
 - ter ondersteuning van het bedrijfskapitaal, om te beantwoorden aan de noden van een financieel gezonde ondernemingen voor de realisatie van uitbreidingsprojecten;
 - rentevoet = preferentiële SODEC rentevoet + 2% + een rendementspremie
 - Herstelfinanciering
 - Ter ondersteuning van ondernemingen in tijdelijke financiële moeilijkheden en waarvan de falen negatieve gevolgen zou hebben voor de sector
 - rentevoet = preferentiële SODEC rentevoet + 2% + een risicopremie
 - Bovenop de hierboven beschreven rentevoeten:
 - + 0.5%– 1.5% als honorarium voor het aangaan van elke nieuwe lening
 - + 0.5% - 1% bij het hernieuwen van de lening
 - Aangerekende dossierkosten bedragen 350 \$ - hier bovenop komen nog kosten van het opmaken van de lening/waarborg/hypotheekaktes die variëren tussen de 50 \$ en 350 \$.
 - Voor cinema en TV producties uit Québec: waarborgregeling of (uitzonderlijk) lening om terug te betalen belastingkrediet¹⁸⁵ voor te schieten
 - Totale portefeuille van waarborgen en leningen bedroeg eind maart 2014: 57.3 MIO \$ - inkomsten uit intresten en honoraria bedroegen 3.37 MIO \$
 - FICC (Investeringsfonds voor cultuur en communicatie)¹⁸⁶:
 - Gemeenschappelijk fonds van SODEC en het Fonds voor de solidariteit van arbeiders in Québec (FTQ)
 - Kapitaal: 30 MIO \$ om te investeren in ondernemingen actief in creatie, productie, diffusie van culturele inhoud, evenals technische/technologische ondernemingen die de kwaliteit van de creatie ondersteunen.
 - Instrumenten:
 - Niet gewaarborgde schuld met intrest afhankelijk van het risico – een participatiepremie wordt vastgesteld op basis van de meerwaarde die gekoppeld is aan de groei van de onderneming - Max. duurtijd: 8 jaar
 - Kapitaalparticipaties – nooit als meerderheidsaandeelhouder
 - Gevraagde instaphonoraria bedragen 2.5% van het geïnvesteerde bedrag
 - Max. 2 000 000 \$ investeren in eenzelfde onderneming; min. investering = 250 000 \$
 - FCCQ (Cultureel Kapitaalfonds Québec)¹⁸⁷
 - Gemeenschappelijk fonds van SODEC het Fonds voor de solidariteit van arbeiders in Québec (FTQ)



	<ul style="list-style-type: none"> o 100 MIO \$ risicokapitaal, om culturele projecten en producten te financieren, die bestemd zijn voor de export buiten Québec. o Instrumenten: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kapitaalparticipaties ▪ Gewaarborgde en niet-gewaarborgde leningen – min. 10% intrestvoet voor niet-gewaarborgde leningen.
Management en financieringsstructuur	<ul style="list-style-type: none"> - Valt onder de bevoegdheid van het ministerie van cultuur en communicatie – is een overheidsfonds - Bestaat uit thematische en functionele departementen
Structurele partnerschappen	<ul style="list-style-type: none"> - Met het Fonds voor de solidariteit van arbeiders in Québec (FTQ), voor het gemeenschappelijke beheer van FICC en FCCQ. - Met Revenu Québec, waarmee het samen 7 fiscale maatregelen beheert.

IFCIC (Institut pour le financement du Cinéma et des Industries Culturelles)	
Algemene beschrijving	
<ul style="list-style-type: none"> • Missie 	Het IFCIC is een erkende kredietinstelling met als missie om de ontwikkeling van culturele industrieën te ondersteunen - met een klemtoon op cinema – door de toegang tot bankfinanciering voor ondernemingen uit de sector te faciliteren
<ul style="list-style-type: none"> • (Portfolio) van diensten (m.b.t. toegang tot financiering) 	<ul style="list-style-type: none"> - Naar banken toe: waarborgregelingen in geval van falen en risico expertise over culturele ondernemingen - Naar culturele ondernemers: het IFCIC faciliteert het financiële engagement van banken in het voordeel van hun project aan de hand van waarborgregelingen. Het brengt ook financiële expertise in door onder meer steun te geven in onderhandelingen met banken. Het IFCIC geeft geen directe steun.
<ul style="list-style-type: none"> • Doelgroep 	<ul style="list-style-type: none"> - Cinema en beeldindustrie, kunstgalerijen, literaire sector (boekhandels, uitgeverijen, verdeling,...) , mode, muziek, pers, "levend spektakel" (circus, theater, ...), privé theaters, andere culturele industrieën.
Karakteristieken en prestaties van financieel instrumenten portfolio	

¹⁸³ http://www.sodec.gouv.qc.ca//libraries/uploads/sodec/complements_programmes/financement/politique_fin_2012.pdf

¹⁸⁴ De preferentiële SODEC rentevoet wordt bepaald aan de hand van een gemiddelde van preferentiële rentevoeten door de belangrijkste financiële instellingen gevraagd voor commerciële leningen in Canada.

¹⁸⁵ http://www.sodec.gouv.qc.ca/libraries/uploads/sodec/pdf/ddp/prog_fin_inter_cinema08.pdf

¹⁸⁶ <http://ficc.qc.ca/>

¹⁸⁷ www.capitalculture.ca



<ul style="list-style-type: none">• Financiële instrumenten	<ul style="list-style-type: none">- Voornaamste instrument: Waarborgregeling:<ul style="list-style-type: none">o Waarborgen ten voordele van instellingen die ondernemingen en verenigingen in de culturele sector een lening toekennen – persoonlijke leningen zijn uitgesloten;o Waarborg regeling bestaat uit een deelname in het risico: in geval van faling van de onderneming, zal het verlies voor de bank gedeeld worden met het IFCIC:<ul style="list-style-type: none">▪ De waarborg vertegenwoordigt in het algemeen 50% van het krediet - tot 70% voor sommige types leningen.o Het IFCIC vraagt 1% commissie. Deze commissie moet maandelijks betaald worden door de financiële instelling.o De waarborg van het IFCIC is geen waarborg toegekend aan de ondernemer zelf. Niettegenstaande, laat de waarborgregeling toe om de (dikwijls) door de bank gevraagde persoonlijke waarborgen te beperken. Wanneer de waarborg wordt toegekend, is het de bedoeling om te vermijden dat de waarborg of hypotheek die de bank vraagt, geen betrekking heeft op het hoofdverblijf van de bedrijfsleider en niet meer dan 50% van het krediet bedraagt.- “Voorschot-fondsen” (fonds d’avances) voor de muziekindustrie, exportondernemingen voor films, jonge ondernemingen in creatie, personernemingen, onafhankelijke boekhandels en kunstgalerijen:<ul style="list-style-type: none">o Betreft terug te betalen voorschotten;o Modaliteiten afhankelijk van de sector
<ul style="list-style-type: none">• Multiplicatoreffect	<ul style="list-style-type: none">- Voor € 333.6 MIO uitstaande waarborgen per 31/12/2014 werden een totaal € 699 MIO gewaarborgde kredieten toegestaan. De gemiddelde waarborgvoet bedroeg 47.7% (i.e. gemiddeld gezien werden waarborgen gegeven ter waarde van 47.7% van de toegestane kredieten).
<ul style="list-style-type: none">• Falingsgraad	<ul style="list-style-type: none">- Voor waarborgen: Het bedrag van provisies voor dubieuze dossiers en schikkingen bedroeg (per 31/12/2014): 13% van het totale bedrag van de middelen in de waarborgfondsen (identiek aan het % in 2013)- Voor de voorschotten: 9 falingen ter waarde van € 2.4 MIO, voornamelijk in de muziekindustrie
Management en financieringsstructuur	<p>2 types aandeelhouders:</p> <ul style="list-style-type: none">- Publiek: IFCIC is voor 49% in handen van de Franse overheid en de groep Bpifrance- Privé: voor de overige 51% is IFCIC in handen van een groepering van bijna de volledige Franse bankensector:- Natixis 16,50%; Neufilze OBC 15,20%; BNP Paribas 7,57%; Credit Coopératif 4,04%; Banque Espirito Santo et de la Vénétie 1,87%; Crédit Industriel et Commercial 1,42%; HSBC France 1,08%; FONCARIS (Crédit Agricole) 1,08%; Caisse Centrale du Crédit Mutuel 0,54%; Crédit du Nord 0,47%; Crédit Lyonnais 0,47%; Société Générale 0,47% <p>Verschillende fondsen van waaruit de waarborgen of voorschotten worden “betaald”, krijgen dotaties van CNC (cinema - audiovisueel), Balenciaga – Chanel – Vuitton (mode), Centre National Du Livre (literaire sector),...</p>
Structurele partnerschappen	<ul style="list-style-type: none">- IFCIC overlegt/coördineert met het Ministerie van Cultuur, het Centre National du Cinéma (CNC) et de l’image animée, la Direction Générale des Medias et des Industries Culturelles,... Dit zijn wel geen actieve partnerschappen, eerder “coördinatie” tussen het IFCIC en deze instanties.



5/ Bibliografie

- Bekkers, R., Schuyt, Th.N.M. en B.M. Gouwenberg (red.), "Geven in Nederland 2015: giften, nalatenschappen, sponsoring en vrijwilligerswerk", Amsterdam: Reed Business, 2015.
- Boekman 103, "Wie geeft er aan cultuur?", zomer 2015
- Boekman 104, "Kunst als recept", Najaar 2015
- Creative Clash (2011), Artistic interventions to stimulate innovation, sustainability and inclusiveness – policy recommendations
- EC (2010), Green paper on CCS: unlocking the potential of cultural and creative industries
- ECIA (2014), "Create. Innovate. Grow: a new policy agenda to maximise the innovative contributions of Europe's creative industries", recommendations from the policy learning platform of the European Creative Industries Alliance.
- HKU (2010), The entrepreneurial dimension of the cultural and creative industries, research report
- IDEA Consult (2012), Onderzoek aanvullende financiering voor de kunstensector, studie in opdracht van Vlaamse Overheid, Departement CJSM
- IDEA Consult (2013), "Survey on access to finance for CCS", studie in opdracht van de Europese Commissie
- KEA (2010), Promoting investment in the cultural and creative sector: financing needs, trends and opportunities, report prepared for ECCE Innovation and Nantes Métropole, May 2010
- Kerste M., Poort J., Rosenboom N., Weda J. (2011), "Cultuur naar vermogen: Aard, gebruik en toepasbaarheid van generiek instrumentarium voor ondersteuning van de Nederlandse cultuur", SEO Economisch onderzoek
- Klamer A. (2005), 'Creatieve financiering van creativiteit', in Boekman 62 'Kunst en geld', januari 2005.
- Knell J. (Red.) (2015), "Enriching Britain: Culture, Creativity and Growth, The 2015 Report by the Warwick Commission on the Future of Cultural Value", University of Warwick
- Kunstenloket (2008), "mogelijkheden van microkredieten voor kunstenaars", studie in opdracht van Dept CJSM, oktober 2008.
- Lämmer-Gamp Thomas (2014), 'Creative industries: policy recommendations on the promotion of cross-innovation from creative industries', Institut für Innovation und Technik.
- NESTA (2014), 'The new art of finance – making money work harder for the arts', Juli 2014
- Rienstra, R. (2015), "Private cultuurfondsen brengen dynamiek in de cultuur", in Boekman 103, "Wie geeft er aan cultuur?", zomer 2015
- Schramme, A. (Red.) (2013), "Geld & cultuur: cultureel ondernemerschap in financieel moeilijke tijden", Lannoo Campus, 2013
- University of Cambridge and E&Y (2015), "Moving mainstream", februari 2015
- Van de Velde W., Hesters D. en Van Looy B. (2013) ism steunpunten VTi, BAM, MCV en VAI, 'Kunstenorganisaties op zoek naar inkomsten – Welke business modellen zijn haalbaar?', in Hesters D. (Red.), "Kunstzaken – Financiële en zakelijke modellen voor de kunsten in Vlaanderen", Mei 2013
- Warwick Commission (2015), 'Enriching Britain: culture, creativity and growth – the 2015 report by the Warwick Commission on the future of cultural value', University of Warwick.