

Makers op zoek naar financiering: over de makers journeys van In the Mix

door dr. Yosha Wijngaarden, Erasmus Universiteit Rotterdam

Voor de 'makers journeys' van In the Mix volgden wij een tiental makers. Deze makers waren werkzaam in verschillende disciplines, en bevonden zich in verschillende carrièrefases. Allemaal waren ze zich aan het oriënteren op het vinden van financiering voor een project, van subsidies en fondsen tot crowdfunding en van een langlopende werkbeurs tot een lening. Elke maker werd tweemaal geïnterviewd, eenmaal bij het begin van de financieringszoektocht, en eenmaal later in het traject, vaak nadat een of meerdere financieringsvragen waren uitgezet. In de maanden tussen het eerste en tweede interview hebben we tweewekelijkse 'check-ins' gehouden, waarbij we de makers kort gesproken hebben over de voortgang van die financieringsvragen.

Deze interviews en check-ins hebben we vervolgens geanalyseerd in twee stappen. Eerst hebben we twee fasen en vijf verschillende activiteiten onderscheiden die makers doorlopen bij het aanvragen van financiering. Vervolgens hebben we in elk van deze activiteiten gekeken welke spanningsvelden bestaan. Deze fasen en activiteiten zijn vervolgens – in de vorm van fictieve vignettes – besproken in de kennissessies met makers en financiers. Zowel makers uit de makers journeys als medewerkers van financierende partijen, zoals publieke en private fondsen, provincies en gemeenten, crowdfundingplatform voordekunst en de cultuurlening van Cultuur+Ondernemen (waarbij de twee laatstgenoemde partijen ook initiatiefnemers van 'In the Mix' zijn). Ook deze gesprekken zijn verwerkt in de onderstaande analyse.

Tabel 1: fasen en activiteiten in het aanvraagproces

Fase	Activiteit
Fase 1: Van idee naar projectplan	Activiteit 1: Vertalen Activiteit 2: Plannen
Fase 2: Van projectplan naar projectaanvragen	Activiteit 3: Passen Activiteit 4: Berekenen Activiteit 5: Omvormen

Je onderscheiden als maker en als financier

Binnen de makers journeys kijken we op drie verschillende niveaus naar de manier waarop makers zich positioneren en onderscheiden met betrekking tot financieringsvragen.

- (1) Op het niveau van het fonds of de financieringsorganisatie: hoe proberen makers zich te verhouden ten opzichte van de betreffende financier?
- (2) Op het niveau van de financieringsvraag: hoe proberen makers hun werkpraktijk te passen binnen de vereisten van het aanvraagformulier?
- (3) Op het niveau van de maker: hoe verhoudt de maker zich tot ontwikkelingen in de sector en samenleving?

FASE 1: VAN IDEE NAAR PROJECTPLAN

Aan het begin van bijna elke makers journey kwam de schaarste aan beschikbare middelen al als knelpunt aan bod. Volgens veel van de makers is er niet met elk cultureel of creatief product even makkelijk geld te verdienen. Daarnaast zijn de bijdragen die bijvoorbeeld fondsen en subsidies bieden niet toereikend om van te kunnen leven, noch om de uitvoering van een geheel project mee te kunnen financieren. Bovendien groeien de regelingen van dergelijke financiers niet mee met de veranderende levens- en carrièrefasen van makers en de behoeften die hierbij horen, zoals de last van een hypotheek of de zorg voor een gezin:

“Als je wat ouder wordt, ik heb nu een kind bijvoorbeeld, worden andere dingen belangrijk. Dan ga je heel anders tegen de hoeveelheid geld [subsidie] aankijken. Dan denk je: ja, dat is maar een paar uur werken.”

Om allereerst een project te kunnen uitvoeren, maar vervolgens ook een duurzame beroepspraktijk te kunnen opbouwen en onderhouden, is een diverse financieringsmix dus van groot belang.

ACTIVITEIT 1: VERTALEN

De eerste activiteit binnen deze fase is het *vertalen* van het idee naar een project. De schaarste aan middelen betekent dat makers vrijwel altijd een beroep moeten doen op meerdere financieringsvormen – enerzijds om tot het beoogde totaalbedrag op de begroting te komen en anderzijds omdat veel financieringspartijen geen bijdrage doen die 100% van de projectkosten dekt. Zo worden ze min of meer gedwongen tot het samenstellen van een financieringsmix, hetgeen de vertaalslag te maken van een creatief idee (bijvoorbeeld voor een muziekalbum, theatervoorstelling, boek of expositie) naar een projectplan des te belangrijker maakt. Ideeën

hebben makers te over, maar het vertalen van het idee naar een project – met een projectplan, budget en dekkingsplan – ervaren zij als ingewikkeld en arbeidsintensief. Hoewel het ontwikkelen van een projectplan hen ook helpt om een op dat moment vaak nog wat vaag idee scherp en afgebakend te krijgen, is dit vertaalproces geen sinecure. Een van de makers beschrijft bijvoorbeeld het idee in haar hoofd helemaal voor zich te zien, maar te worstelen dit om te zetten naar een concrete projectomschrijving. Een andere maker onderschrijft die ervaring als volgt;

“Die plannen schrijven, echt tot de kern komen, concreet, hè, dat is voor mij best wel een opgave, dat kost voor mij best wel energie.”

Een van de uitdagingen is dat veel makers aangeven met name (ver)beeldend te denken, omdat hun ‘werktaal’ creatief is en niet ‘past’ bij de taal die verwacht wordt bij aanvragen bij fondsen:

“Ik heb veel vrienden in de dans over het algemeen, de mensen die ik ken uit de dansen. Die zijn gewoon niet aangelegd om te schrijven en die zijn gewoon. Hun taal is fysiek. Hun taal is niet [tekstueel, terwijl] ze echt de mooiste dingen kunnen maken.”

Dit geldt voor een verscheidenheid aan culturele sectoren, zeker niet alleen binnen de beeldende kunst. Makers ervaren hobbels om de juiste woorden te vinden om hun idee in te vatten, te benaderen als een project, en begrijpelijk te maken voor externen. Soms leidt dit zelfs tot het gevoel niet begrepen te worden, of een gevoel van ‘oneerlijkheid’ dat makers verplicht worden zo’n ‘vreemde taal’ te moeten spreken.

ACTIVITEIT 2: PLANNEN

De volgende uitdaging voor makers, zeker makers die als freelancer opereren, is het ontwikkelen van een uitgewerkt projectplan voor hun idee. Het vinden van de juiste, en passende fondsen en financieringsvormen is een tijdrovende klus, die soms ook tot teleurstellingen leidt. Voorbeelden hiervan zijn bijvoorbeeld makers die denken dat een fonds bij hun achtergrond en project past, vervolgens tijd investeren, en er dan achter komen dat dit toch niet het geval is. Ook spraken zij over fondsen die beperkingen opleggen in het aantal keer dat kan worden aangevraagd, of een subsidiepot hanteren die halverwege het jaar ‘leeg’ kan zijn.

Een terugkerend probleem was hierbij dat een project een bepaalde startdatum heeft, maar dat de jaarlijkse deadlines van fondsen daar niet mee corresponderen. Makers worstelen ook met de verschillende deadlines van fondsen in het maken van een strategische planning voor je project:

“wat ik nodig heb is hulp bij het maken van een strategie om verschillende subsidies of financiering aan te pakken. Dus van: ‘Oké, dit zijn je plannen, hartstikke mooie plannen,

**Erasmus
University
Rotterdam**



maar dat betekent dat je dit gedeelte daar zou moeten aanvragen. En dan over twee maanden is de deadline van dat fonds, dus dan moet je je plan daarvoor af hebben.’ Want wat wij dus vaak meemaken is dat we ontdekken oh, dat is een goed fonds, het moet volgende week worden geleverd, maar dat moet je dat dus eigenlijk gewoon niet doen. Want je moet gewoon echt een paar maanden tijd nemen om zo’n plan goed te maken.”

Hoewel makers zichzelf als artistiek handig zien, zien zij zichzelf vaak niet als financieel of planningsmatig handig. Zodoende ervaart een van de makers een groot risico in het samenstellen van een financieringsmix:

“Er zijn regels dat je maar een bepaald aantal procenten van de begroting mag aanvragen, waardoor je bijvoorbeeld bij vijf fondsen moet aanvragen [om je project te financieren]. Dat is heel veel werk, en als je geen mensen hebt die je checken of bijstaan maakt dat het risico is heel erg groot, want ik weet niet of ik wel of dat kan. Ik ben opgeleid als acteur en maker en ik ben niet opgeleid om teksten te schrijven.”

Makers zijn in deze fase dus voortdurend opzoek naar fondsen en financieringsmogelijkheden binnen de groep waar zij toe behoren (fotografen, beeldend kunstenaars, theatermakers, etc.), en moeten hun project om de deadlines en criteria van de passende financiers heen plannen.

FASE 2: VAN PROJECTPLAN NAAR AANVRAGEN

Wanneer er gezocht wordt naar specifieke passende financieringsvormen wordt de vertalingsinspanning nog verder op scherp gezet. Het ‘vrije’ idee moet niet alleen naar een projectvorm vertaald worden, die projectvorm moet vervolgens ook in de mal van bestaande financieringsvormen gegoten worden. Hier is opnieuw sprake van een ver- en hertalingsslag. In deze fase vallen drie activiteiten: *passen*, *berekenen* en *omvormen*.

ACTIVITEIT 3: PASSEN

De belangrijkste van deze drie activiteiten is *passen*. Deze activiteit beschrijft de wijze waarop makers binnen specifieke financieringsvormen, beurzen en (project)subsidies werken aan een aanvraag.

Onder de gevolgde makers bestaat nog steeds een grote voorkeur voor het aanvragen van subsidies bij de meer traditionele grote en kleinere publieke en private fondsen. Leningen werden over het algemeen als riskant gezien, en crowdfunding als een mooie bijkomstigheid, maar niet als zelfstandige vervanger voor andere vormen van financiering. Een aantal makers probeerden het eerst via de ‘traditionele’ subsidies, en *“zou dat niet lukken, dan zouden we ook bij voordekunst*

**Erasmus
University
Rotterdam**



gaan doen.” En hoewel makers over het algemeen positief op hun ervaringen met crowdfunding reflecteren – met name de hoge kans op succes en de mogelijkheid een publiek op te bouwen via crowdfunding, brengt deze financieringsvorm ook het sentiment naar boven dat het eigenlijk *not done* is om andere om geld te vragen om een eigen project te kunnen financieren. Maar makers komen ook veel hobbels tegen bij het vinden van die meer ‘traditionele’ financiering door middel van subsidies en bijdragen van publieke en private fondsen.

Ten eerste is deze uitdaging heel direct waarneembaar in de discrepantie waarop de zichzelf identificeren, en de doelgroep van verschillende fondsen. Een aantal makers verwees naar specifieke, uitsluitende criteria (alleen afgestudeerd bij een bepaalde academie, alleen rechtspersonen, alleen in samenwerking met een maatschappelijke partner). Dit bracht verschillende dilemma's aan de oppervlakte: blijf ik zelfstandige, of begin ik een stichting? Blijf ik autodidact, of ga ik een (zij)opleiding volgen? Blijf ik multidisciplinair werken, of begeef ik me meer richting één discipline?

Zeker het interdisciplinair werken was een terugkerend onderwerp in de makers journeys, waarbij een aantal makers stelden ‘tussen wal en het schip’ te vallen, omdat ze ofwel expliciet werden uitgesloten, ofwel omdat ze het gevoel hadden dat meer interdisciplinaire projecten als ‘risicovol’ werden gezien. Deel van de *passen* activiteit bestaat daarom ook expliciet uit het zoeken naar inclusie in groepen.

Ten tweede hebben veel makers – zelfs de meer ervaren makers – het gevoel dat het aanvragen van financiering een totaal nieuwe, of in ieder geval andere wereld is, een wereld met een eigen jargon en vocabulaire. Zij hebben het gevoel dat aanvraagprocedures niet worden geschreven voor de maker, maar door en voor het fonds. Een maker beschreef bijvoorbeeld “[*dat er*] af en toe wel dingen stonden dat ik dacht: dit had je echt wel makkelijk kunnen neerzetten”. Er zat een grote discrepantie tussen wat makers zagen als hun eigen gebezigde taal en de meer juridisch gestoelde taal van fondsen. Ook hier geldt dat makers zoeken naar aansluiting bij deze andere wereld, en het gevoel hebben deel van hun eigen belangen en interesses te laten varen om te kunnen investeren in de benodigde kennis van de aanvraagprocedure. Deze kennis – van de juridische kanten, maar ook van het fonds zelf – werd vervolgens weer gebruikt door de makers om zichzelf als passend bij het fonds te profileren. Een maker beschrijft bijvoorbeeld hoe ze haar projectplannen aanpast aan het fonds aan de hand van het taalgebruik:

“wat ik wel lastig vind, is dat je echt moet zoeken naar de taal die, je moet de taal van het fonds spreken. Dat is voor ieder fonds heel anders. En daarom, ja, in de projectplannen je

**Erasmus
University
Rotterdam**

The logo of Erasmus University Rotterdam, featuring the name 'Erasmus' in a stylized, cursive script.

schrijft fondsen naar de mond, zeg maar, naar wat zij zoeken [...] je gaat natuurlijk de eisen waar zij om vragen uitvergroten.”

Ten derde hebben veel makers het gevoel een ‘kant en klaar’ project aan te moeten leveren. Dit betekent dat de hierboven beschreven vertalingsstrategie alleen niet genoeg is, er wordt ook al een ‘glazen bol’ en grote hoeveelheid voorwerk verwacht. Voor de maker leidt dit tot een dilemma hoe specifiek zij moeten zijn, maar ook hoeveel voorwerk zij daadwerkelijk willen doen als er nog steeds een significante kans op afwijzing bestaat. Hier ontstaat een spanningsveld – het *passen* binnen het gewenste format en de artistieke integriteit van het project dat zich niet altijd van tevoren geheel laat plannen:

“[dat is] soms gewoon moeilijk [...] dan moet je zeggen: hoeveel mensen gaan het zien, wat publiek? Ik heb geen idee.”

Een aantal makers hadden expliciet het gevoel te moeten ‘liegen’ op hun aanvragen, omdat ze het gevoel hadden geen harde uitspraken te kunnen doen over de hoeveelheid publiek die ze zouden aantrekken met hun creatieve product.

Makers proberen in deze procedure te zoeken naar (optimale) distinctie. Hierin komt een terugkerend dilemma naar voren: enerzijds hebben makers het gevoel dat fondsen impliciete criteria hanteren; dat zij specifieke ideeën hebben over wat ‘goede’ projecten zijn, en dat die ideeën van gedreven worden door ‘hoge cultuur’ en het mijden van risico’s. Anderzijds vragen makers zich af in hoeverre zij hiervan moeten afwijken, innovatief moeten zijn, of zich (meer) op de samenleving moeten richten dan (andere) makers.

ACTIVITEIT 4: BEREKENEN

Vrijwel alle financieringsaanvragen gaan gepaard met het opstellen van een budget. Uiteraard is budgetteren – en nadenken over budgets – aanwezig in elke activiteit, maar in het schrijven van een subsidieaanvraag wordt deze activiteit expliciet. Ook in deze activiteit kwam het spanningsveld tussen het *inpassen* en *distinctie* in sterke mate terug. Allereerst geldt bij het *berekenen* een vergelijkbare uitdaging als bij het *passen*; makers moeten zich aanpassen aan het fonds en het type financiering door een begrotingsformat in te vullen. Deze formats zijn – ervaren de gevolgde makers – vaak verschillend, waardoor makers het gevoel hebben vaak opnieuw het wiel uit te moeten vinden. Daarnaast bereist het invullen van zulke begrotingen ook een gedegen financiële kennis. Makers bezitten deze kennis vaak (in den beginne) niet, waardoor zij substantiële tijd moeten investeren voor zij ‘grip’ krijgen op het financiële aspect van financiering. Het schrijven van een begrotingsplan wordt als een grote uitdaging gezien:

**Erasmus
University
Rotterdam**

The Erasmus University logo, featuring a stylized, handwritten-style signature of the word 'Erasmus' in a dark color.

“Het enige waar ik echt van dacht van ‘wat is dit?’ was die begroting en een dekkingsplan. Geen idee wat een dekkingsplan was, begroting, wist ik eigenlijk ook niet helemaal precies wat het nou inhield. Dus dat moet ik echt vanaf helemaal niks alles gaan uitvogelen. [...] en storten in een wereld van cijfers en dingen waar ik totaal niks van weet.”

Een ander spanningsveld dat veelvuldig terugkwam in de makers journeys is dat tussen de onvoorspelbaarheid van veel creatieve en culturele producties – die vaak ook niet commercieel ‘uit’ kunnen – en het voorspellen van allerlei kwantitatieve indicatoren. Zoals hierboven beschreven stelden zij soms het gevoel te hebben concessies te moeten doen op hun authenticiteit omdat zij ‘kant en klare’ projecten moeten indienen, waarbij geen ruimte is voor artistieke en creatieve ontwikkeling. Als gevolg van dit punt, de ‘kant en klare’ projecten, worden veel makers gedwongen aspecten van hun project te berekenen die zich niet makkelijk laten berekenen, zoals publieksbereik. Dit maakt het berekenen van de kosten, maar ook de mogelijke baten erg moeilijk:

“[wanneer] je in de aanvraagfase van je project zit, zeker bij een filmproject waarbij gewoon heel veel onzekerheden zijn, ja... dan ben ik zo'n planning aan het maken, maar dan denk ik: ja, dit is echt nu nattevingerwerk, als ik twee, drie maanden verder ben, kan ik serieus gaan nadenken over, over wanneer we wat gaan doen, maar ja, zolang ik nog niet mijn geld binnen heb...”

Een extra uitdaging in deze context is het *fair* betalen van de projectbetrokkenen, zeker wanneer de uiteindelijke financiering onzeker is. Bijvoorbeeld in de film en televisiesector, waarbij je voor je gevoel een beetje voor de zaken uit moet lopen:

“van het concept en van een aanvraag tot de hele crew bij elkaar moeten halen. Eigenlijk [moet je] alles plannen, want je moet ook al een planning opsturen dus eigenlijk heb je het hele project al in gang gezet, alles ligt er al, je hebt iedereen al gezegd, je krijgt zoveel betaald, als we minder krijgen, krijg je zoveel betaald.”

En vanwege de lage honoreringskansen en de beperkingen in aan te vragen financiering worden deze begrotingen zo laag mogelijk gehouden. Dit resulteert bijvoorbeeld in het werken met studenten in plaats van afgestudeerden, wat effect heeft op de carrièrekansen van recentelijk afgestudeerden. Ook hier komt daarom het vraagstuk weer naar boven in hoeverre makers ‘buiten de lijntjes’ kunnen kleuren (distinctie), of dat zij toch het gevoel hebben niet af te kunnen wijken van de norm.

**Erasmus
University
Rotterdam**

The Erasmus University logo, featuring the word 'Erasmus' in a stylized, cursive script font.

ACTIVITEIT 5: OMVORMEN

De laatste activiteit bestaat uit de strategische overwegingen die makers continu moeten maken in het combineren van aanvragen, en het omgaan met afwijzingen. De kans op afwijzing is immers groot. De afwezen aanvraag is echter geschreven om te passen binnen de vereisten en kaders van het specifieke fonds. Dit betekent dat makers deze aanvragen en het project creatief moeten kunnen omvormen naar criteria van het financieringsprogramma en het karakter van een ander fonds. Ook wanneer makers mixen geldt deze problematiek. Wanneer meerdere financieringsbronnen aangeboord (moeten) worden, moeten het project ook aan verschillende stakeholders 'verkocht' worden. Opnieuw bevindt zich hier een spanningsveld tussen de vereisten van de verschillende fondsen, en artistieke kwaliteit en de artistieke autonomie van de maker. Je probeert als maker toch in te spelen op de behoeften van financierende partijen:

“In de projectplannen, je schrijft fondsen naar de mond, zeg maar, naar wat zij zoeken [...] je gaat natuurlijk de eisen waar zij om vragen uitvergroten.”

Een tweede vorm van omvormen is inherent aan het mixen van financiering. Wanneer een project niet (volledig) gefinancierd wordt, bijvoorbeeld doordat een financieringsaanvraag wordt afgewezen, dan staat de maker voor het dilemma of het project (in afgeslankte vorm) alsnog doorgang moet vinden.

Een cruciaal punt hierbij is het effect van afwijzingen op zelfvertrouwen. Afwijzingen werden als dubbel pijnlijk ervaren: allereerst als afwijzing van de individuele kwaliteit als kunstenaar, maar ook als afwijzing als potentieel 'onderdeel' van een groep (bijvoorbeeld fotografen, beeldend kunstenaars, etc.). Met name het eerste kwam veelvuldig terug in de interviews. Immers, door de focus op individuele kwaliteit en authenticiteit is, bij zelfstandigen, een afwijzing erg persoonlijk. Deze afwijzingen hadden vaak een negatief effect op de motivatie projecten, of zelfs de eigen carrière verder te ontwikkelen. Een aantal makers sprak over het (tijdelijk) niet meer te willen maken na een afwijzing, omdat deze zo hard aankwam. Tegelijkertijd ervaren sommige makers juist ook het tegenovergestelde:

“Hoe zou jij je voelen als je afgewezen wordt? Met iets waar je heel je ziel en zaligheid in gaat zitten en wat je heel, wat je heel erg gelooft... Ergens wakker wakkert er bij mij ook wel weer een vuur aan hoor, van om het tegendeel te bewijzen.”

Succesvol omvormen heeft daarom niet alleen een praktische component, maar ook een psychologische, waarbij de mate waarin makers deze teleurstellingen kunnen omzetten in nieuwe aanvragen toekomstig succes determineert.

**Erasmus
University
Rotterdam**



Maar ook de afwijzing in combinatie met de professionele beroepspraktijk was een terugkerend thema:

“ik heb zevenenhalf jaar gestudeerd voor wat ik nu doe. Ik heb daar een enorme lening voor openstaan die ik moet afbetalen studielening, en ik vind het gewoon echt onzin om te werken voor niks. Het is niet, ik neem, zeg, maar, ik doe er niet los. Ik ga er niet de losjes mee om met betaald worden. Dus als ik iets ga maken, is het ook echt heel serieus. En ja, dan hoop ik gewoon zo erg dat mensen dus fondsen zien, dat het ook dat het ook echt serieus is en dat ik daarvoor ook gewoon betaald moet worden. Dat mis ik gewoon heel erg en daarin voel, krijg ik dus zelf soms het gevoel alsof, ja mijn, alsof ik moet gaan twijfelen aan mijn kwaliteit.”

Deze opmerking laat zien dat makers hun identiteit ontleen aan hun professionele opleiding, en aan deze kwalificering vasthouden wanneer hun professionaliteit in twijfel wordt getrokken.

Conclusie

Na hun gedachten gedeeld te hebben over de fases van het projectplan en het aanvraagproces, kwamen veel makers in de makers journeys – zeker de meer ervaren – tot de conclusie dat er niet direct een verband zit tussen goede kunst maken, en goede aanvragen schrijven. Het vereist een arsenaal aan vaardigheden en strategische overwegingen om succesvol subsidies te kunnen binnenhalen, met name het hanteren van het schrijven naar vereisten subsidie en het op de juiste knoppen drukken om op te vallen. Een goede maker, stelden zij, is niet per se goede aanvrager. Dit roept een aantal vragen op, bijvoorbeeld of makers wel voldoende (professionele, praktische) bagage meekrijgen om te engageren met het aanvragen van financiering; of de huidige (vaak tekstuele) manier van subsidieaanvragen wel past bij de praktijk van makers, en hoe makers beter kunnen mixen, bijvoorbeeld door alternatieve vormen van financiering (sponsoring, crowdfunding) beter kunnen inbedden in de werkpraktijk van makers.

In Tabel 2 worden de fases en activiteiten herhaald, en de spanningsvelden die zich in elk van deze activiteiten manifesteren benoemd. Het suggereert ook potentiële interventies (genoemd door de makers, of besproken in de kennissessies met fondsen en makers) om de impact van deze spanningsvelden te kunnen verlichten.

**Erasmus
University
Rotterdam**

The logo of Erasmus University Rotterdam, featuring the word "Erasmus" in a stylized, cursive script.

Tabel 2: fases en activiteiten in het aanvraagproces

Fase	Activiteit	Spanningsveld	Potentiële interventie
Van idee naar projectplan	Plannen	Excelleren in creatieve, beeldende werk, of excelleren in projectbeschrijving?	Andere vormen van evalueren (cf. impuls gelden)
	Vertalen	Investeren in het artistieke project, of investeren in cumulatieve (projectmanagement) kennis?	Educatie, informatievoorziening (cf. culturele financieringswijzer)
Van projectplan naar projectaanvragen	Passen	Benadrukken unieke achtergrond en aanpassen aan 'generieke' criteria? Aanpassen aan signatuur en vereisten fonds, of behouden van artistieke integriteit?	Snelle criteriacheck bij fondsen Samenwerking fondsen voor inter-/multidisciplinaire projecten Meerdere aanvraagmomenten per jaar
	Berekenen	Investeren in het artistieke project, of investeren in cumulatieve financiële kennis? Projectbetrokkenen (eventueel) moeten teleurstellen, of kleinere projecten ontwikkelen?	Seedfunding om projecten helpen op te starten Duidelijke begrotingsvoorbeelden
	Omvormen	Aanpassen aan signatuur en vereisten fonds, of behouden van artistieke integriteit?	Goede communicatie en feedback na afwijzing (eventueel met doorverwijzing)

De makers journeys kwamen tot stand in een samenwerking tussen In the Mix en de Erasmus Universiteit Rotterdam en werden uitgevoerd door dr. Yosha Wijngaarden, Iris van Korven en Josephine Lemmens. Meer weten over het programma In the Mix? Neem een kijkje op de [website van Platform ACCT](#).

**Erasmus
University
Rotterdam**

