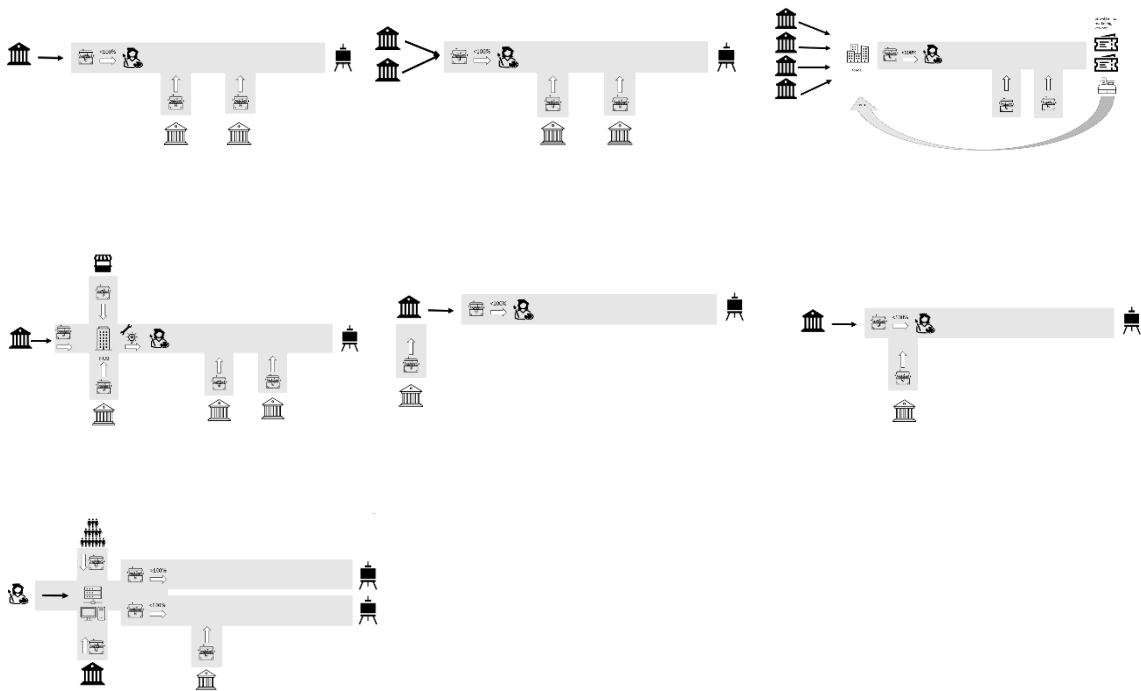


# In the Mix.

## *Meer dan de som der delen?*

### Rapport





# **In the Mix.**

## ***Meer dan de som der delen?***

### **Rapport**

**Rotterdam, september 2024**

*Auteurs*

Ellen Loots

Carolina Dalla Chiesa

Yosha Wijngaarden

**Erasmus  
University  
Rotterdam**



## **Leeswijzer**

*Hoe kunnen zelfstandige makers in de culturele en creatieve sector aan een duurzamere beroepspraktijk werken? In het programma **In the Mix** werken [Platform ACCT](#), [Cultuur+Ondernemen](#) en [voordekunst](#) samen met makers en financiers aan een antwoord op die vraag. De [Erasmus Universiteit Rotterdam](#) is een partner in dit veelzijdige en dynamische programma dat ondersteund wordt door [het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap](#).*

*Deze tekst is een neerslag van (een deel van) de onderzoeksresultaten. Omdat we het gevoel hadden dat naast de opdrachtgever(s) ook anderen (met name, financiers en fondsen, beleidsmakers, en sectorvertegenwoordigers) baat kunnen hebben bij deze uitkomsten, hebben we beslist de tekst te openbaren. In dit eindrapport worden 'modellen' van gemengde financieringsmogelijkheden gepresenteerd, geïnspireerd door een mapping op basis van online beschikbare informatie, op een bepaald moment in de tijd (voorjaar 2024). Dat is de reden waarom we niet consequent naar online bronnen verwijzen. Een aanzienlijk deel van deze tekst is in rapportage-vorm geschreven.*

*De tekst is als dusdanig niet bedoeld als een subsidiewijzer. En de kans is reëel dat bepaalde financieringsvormen intussen aangepast of opgeheven zijn, en dat er nieuwe vormen zijn bijgekomen. We noemen financiers en financieringsmogelijkheden bij naam, omdat de input online en openbaar beschikbaar was op het moment van schrijven. Mocht die niet accuraat zijn gerapporteerd, verontschuldigen we ons bij voorbaat.*

# Inhoud

Inhoud .....	5
Inleiding .....	8
Aanleiding voor het onderzoek .....	8
Context .....	8
Methode .....	11
Deskresearch .....	11
Makers' journeys .....	11
Terminologie .....	12
Roadmaps: zeven modellen van een financiële mix .....	15
Leeswijzer .....	15
Legende .....	16
Model 1: de gebruikelijk projectsubsidie .....	17
Hoe werkt het? .....	17
Fact sheet .....	18
Voorbeelden .....	19
Ervaringen van makers .....	21
Voor- en nadelen voor makers .....	21
Denkbare alternatieven? .....	22
Model 2: samenwerkende fondsen .....	23
Hoe werkt het? .....	23
Fact sheet .....	24
Voorbeelden .....	25
Ervaringen van makers .....	27
Voor- en nadelen voor makers .....	28
Denkbare alternatieven? .....	29
Model 3: samengevoegde fondsen .....	30
Hoe werkt het? .....	30
Fact sheet .....	31
Voorbeelden .....	32
Ervaringen van makers .....	33
Voor- en nadelen voor makers .....	33
Denkbare alternatieven? .....	34
Model 4: 'hubs' .....	36
Hoe werkt het? .....	36

Fact sheet .....	37
Voorbeelden.....	38
Ervaringen van makers.....	39
Voor- en nadelen voor makers.....	39
Denkbare alternatieven?.....	40
Model 5: gecoördineerde matchfunding .....	41
Hoe werkt het?.....	41
Fact sheet .....	42
Voorbeeld.....	43
Ervaringen van makers.....	43
Voor- en nadelen voor makers.....	43
Denkbare alternatieven?.....	44
Model 6: projectgebonden matchfunding.....	45
Hoe werkt het?.....	45
Ervaringen van makers.....	46
Voor- en nadelen voor makers.....	46
Denkbare alternatieven.....	46
Model 7: platform ondersteunde matchfunding .....	47
Hoe werkt het?.....	47
Fact sheet .....	48
Voorbeelden.....	49
Ervaringen van makers.....	49
Voor- en nadelen voor makers.....	50
Denkbare alternatieven?.....	51
De 7 modellen samengevat.....	53
Belangrijke vaststellingen.....	54
Dynamische matching als alternatief voor <i>ex ante</i> of <i>ex post</i> financiële ondersteuning .....	54
Arbeidsintensief maatwerk .....	54
Spanning tussen stabiliteit en innovatie .....	55
Optimale Onderscheidbaarheid .....	55
Vaardigheidskloof.....	55
De financieringsmix in sferen en fasen .....	56
Overgangen .....	59
Het afstemmingsvraagstuk.....	59
Uitbreiding van Fanfunding? .....	60
Besluit.....	62



# Inleiding

## Aanleiding voor het onderzoek

In juli 2022 publiceerden onderzoekers verbonden aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en de Vrije Universiteit Amsterdam de resultaten van een onderzoek naar de inkomens en het verdienvermogen in de creatieve sector in Nederland (Loots & van Witteloostuijn, 2022). Eén van de aanbevelingen uit dat onderzoek luidt als volgt:

*“De hybride financieringssfeer kan verder benut worden. Hiervoor is verdere kennisontwikkeling nodig, van zowel potentiële bedrijfsmodellen als financieringsvormen. Organisaties als Cultuur+Ondernemen en sectorvertegenwoordigers [...] spelen een belangrijke rol. Moedig naast de geefcultuur ook een investeringscultuur in cultuur en creatieve sectoren aan, naar het voorbeeld van de impactfinanciering in de sociale sfeer [...]. Hiervoor kan een experimenteel programma opgezet worden.”*

Het In The Mix programma streeft ernaar om inzicht te krijgen in de wijze waarop makers tot een duurzame financieringsmix kunnen komen. Het deelprogramma *In The Mix: Meer dan de Som der Delen*, uitgevoerd door onderzoekers aan de Erasmus Universiteit, wordt in deze tekst gerapporteerd.

## Context

Dit onderzoek sluit aan bij een bredere roep om meer inzicht te krijgen in interventies ten gunste van de beroepspraktijk van makers in Nederland. Eerder onderzoek (Been et al., 2022) liet zien dat de gemiddelde verdiensten in de Nederlandse culturele en creatieve sectoren relatief en gemiddeld laag zijn, en de Covid-pandemie heeft met name zelfstandige makers hard geraakt (Goudriaan et al., 2021).

Deze zorgwekkende bevindingen liggen aan de basis van een aantal recente initiatieven. De leerstoel Mecenaatstudies (Universiteit Utrecht) doet in opdracht van Platform ACCT en **Leve het Geven**<sup>1</sup> onderzoek naar hoe makers zich voelen bij het vragen om steun aan particulieren, met de onderliggende vraag: “Wat zet makers wel of juist niet aan tot vragen, en wat is voor makers nodig zich in hun relatie met hun gever gestimuleerd, beloond, erkend en zeker te voelen?” Die kennis kan Leve het Geven helpen het vragen om en het geven van particuliere steun aan makers te optimaliseren, en makers in staat stellen meer duurzame relaties met hun gevers op te bouwen. Want, zo vindt het onderzoek, makers voelen zich enkel onder bepaalde omstandigheden *senang* bij het vragen, en die omstandigheden behelzen het gevoel dat vragen meer vrijheid en onafhankelijkheid, maar tegelijkertijd meer draagvlak, erkenning, en aanmoediging kan bewerkstelligen. Sommige makers staan er eerder *transactioneel* in: zij zien het geven als een incidentele, financiële bijdrage aan hun praktijk. Andere makers zijn meer op zoek naar een *relationele* aanpak, waarbij ze een wederkerige en potentieel langdurige verhouding met een geefpubliek willen opbouwen.

Dat relationele aspect komt sterk naar voren in verschillende onderzoeken die de succesfactoren en drijfveren van crowdfunding blootleggen. **Crowdfunding** is een manier om een creatief project te financieren gebaseerd op een groot aantal kleine donaties van de ‘crowd’. Crowdfunding in de culturele en creatieve sector in Nederland gebeurt vaak langs het crowdfunding platform voordekunst.

---

<sup>1</sup> <https://www.levehetgeven.nl>



Uniek aan dit platform is dat voordekunst ook *matching* van projecten door publieke en private partners faciliteert. Met **matchfunding** worden op die wijze culturele of creatieve projecten ondersteund door zowel individuele gevers als fondsen en lokale overheden. Op dit moment onderzoekt een onderzoeksteam van de Erasmus Universiteit Rotterdam en de Hogeschool voor de Kunsten Utrecht deze wijze van hybride financiering (ondersteund voor NWO-SIA), en formuleert het voorstellen tot een verdere en betere implementering van deze vorm van cofinanciering.<sup>2</sup>

Een recente uitgave van het **Boekman tijdschrift** is volledig gewijd aan de private financiering van kunst en cultuur (door private fondsen, loterijen, bedrijven, huishoudens en nalatenschappen) (Boekman, 2024). Private financiering neemt niet enkel toe in omvang (voorbeeld door de opkomst van de fondsen op naam), maar ook de manieren waarop private partijen kunnen geven of financieren breiden uit. Ook hier komt het relationele aspect opnieuw ter sprake, met de vraag of makers en organisaties grenzen stellen bij van wie ze geld willen ontvangen.

De **Raad voor Cultuur** deed recent nog voorstellen over het culturele financieringslandschap in Nederland in het recente 'Advies toegang tot cultuur op weg naar een nieuw bestel in 2029' (Raad voor Cultuur, 2024). De Raad voor Cultuur pleit voor meer variatie in het financieringsinstrumentarium. Naast de vertrouwde vormen (instellingssubsidies, projectsubsidies, programmasubsidies en beurzen voor individuele makers) stelt de Raad: "We zien ook andere manieren om als overheid cultuur te financieren, zoals leenfaciliteiten, garantstellingen of financieringsvormen die diepte-investeringen voor de langere termijn mogelijk maken" (p. 133). Voorts stelt de Raad dat het kansrijk is "om publieke en private financiering beter op elkaar af te stemmen, waardoor publiek geld meer kan gaan werken als hefboom voor privaat geld; denk hierbij aan matching, impulsen voor crowdfunding of vormen waardoor culturele organisaties eerder in aanmerking komen voor bancaire financiering" (p. 133). Cultuur+Ondernemen en de rijkscultuurfondsen bieden zulke alternatieve financieringsvormen al aan, maar kunnen de kansen ervan beter benutten, aldus de Raad. Bovendien dient er te worden geïnvesteerd in kennis en expertise van financieringsvormen bij culturele organisaties en makers.

Ook buiten Nederland is er aandacht voor alternatieve en nieuwe financieringsvormen voor kunst, cultuur en creatieve sectoren. Interessant is de handige publicatie 'So you need Money?' ontwikkeld door de leden van het Europese consortium **Creative Flip**. In deze brochure worden de uiteenlopende vormen van financiële ondersteuning grondig toegelicht, en worden nuttige suggesties gedaan over wanneer en waarvoor bepaalde bronnen dan wel geschikt zijn (Fraïoli et al., 2021). In het kader van het Creative Flip project werd de database **Creatives Unite** opgezet waarin makers via een zoekfunctie verschillende concrete financieringsvormen<sup>3</sup> in Europa kunnen verkennen. Verder zijn er binnen het Horizon Europe programma verschillende consortia aan de slag met het ontwerpen en uittesten van alternatieve modellen (vb. de **participatieve bedrijfsmodellen en commoning praktijken** binnen de GLAMMONS en ReCharge projecten in de erfgoedsector<sup>4</sup>).

Naast die praktijk probeert ook de wetenschap een staat op te maken van hedendaagse financiering. In een bijzondere uitgave van het wetenschappelijke tijdschrift **Journal of Cultural Economics** in 2022 wordt er geopperd dat het financieringslandschap in culturele en creatieve sectoren gekenmerkt wordt door een nieuw paradigma dat afstapt van het gebruikelijke onderscheid tussen publieke en

---

<sup>2</sup> <https://www.sia-projecten.nl/project/match-matching-art-and-tech-for-more-inclusive-cultural-policy>

<sup>3</sup> <https://creativesunite.eu/synm/> Enkel financieringsvormen die ingegeven werden door de aanbieder zijn erin opgenomen.

<sup>4</sup> <https://glammons.eu/> en <https://recharge-culture.eu/>

private vormen van financiële ondersteuning, en dat, vooral dankzij innovatieve technologieën, collaboratieve vormen van financiering onderschrijft: crowdfunding en andere gedigitaliseerde vormen van fondsenwerving en vermogensfinanciering (ook die gerelateerd aan virtuele valuta) en de financiering van en door incubators en accelerators (Block e.a., 2018; Tosatto e.a., 2019; Patrickson, 2021; Peukert, 2019) nemen daarin een prominente rol op. Dat nieuwe paradigma komt tot stand terwijl makers en organisaties actief in culturele en creatieve sectoren vaak nog weigerachtig staan tegenover het gebruik maken van “geld van andere mensen” (Sigurdardottir & Candi, 2019, p. 4) en beroepsmatige financiers zoals banken nog altijd wantrouwig staan tegenover artistieke en creatieve partijen op zoek naar geld (Lee e.a., 2018; O’Dair & Owen, 2019). Wat ook opvalt in het thematisch nummer van het tijdschrift, is dat innovaties op het vlak van financiële ondersteuning waarin publieke partijen betrokken zijn achterwege blijven (Loots e.a., 2022).

Het is binnen deze dynamische context dat wij tussen september 2023 en april 2024 onderzochten welke vormen van financiële mixen bestaan op het projectniveau, welke obstakels makers bij de meest gebruikelijke vormen van financiering ervaren, en welke internationale of hypothetische bijkomende financiële mixen gebruikt kunnen worden om creatieve en culturele projecten te realiseren. In dit rapport worden in hoofdzaak de bevindingen over de gemengde financieringsmogelijkheden gebundeld.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Daarnaast zijn er ook werkdocumenten voor intern gebruik ontwikkeld.

# Methode

Om inzicht te krijgen in gemengde financiële ondersteuning en financiering, zijn drie sporen gevolgd. Twee sporen bestonden uit deskresearch, en een derde uit dataverzameling op basis van interviews.

## Deskresearch

Het doel van deskresearch was bestaande en potentiële co-financieringsmogelijkheden (beperkt tot de mogelijkheden binnen de culturele en creatieve sector) voor makers te inventariseren, en bijzondere voorbeelden in kaart te brengen van gemengde financiële ondersteuning door publieke, private en andere partijen. Hierbij volgden wij twee sporen.

Eenzijds maakten we een ‘mapping’ van financieringsvormen en fondsen binnen de Nederlandse context die bedoeld zijn voor makers, op het projectniveau. Hiervoor is een blik geworpen op het uitgebreide fondsenlandschap, en is in het bijzonder gezocht naar fondsen en/of instrumenten waarbij financiële ondersteuning van verschillende oorsprong gecombineerd wordt. Er is vertrokken van een ‘shortlist’ van om en bij de 20 fondsen waarvan de online beschikbare informatie is geïnventariseerd en geanalyseerd.<sup>6</sup>

Parallel aan deze nationale ‘mapping’ is er internationaal literatuuronderzoek gedaan om – voor Nederlandse context – nieuwe en andersoortige financiële mixen te analyseren en presenteren. Dit internationale literatuuronderzoek had als doel om onze ‘financieringsverbeelding’ te prikkelen en Nederlandse fondsen (en makers) te inspireren nieuwe combinaties te maken. Dit internationale literatuuronderzoek was eerder doelgericht dan systematisch en vertrok van een aantal relevante zoektermen in academische zoekmachines (met een nadruk op cofinanciering, mixen, en matchen). Daarnaast is een werkdocument opgemaakt met internationale voorbeelden die we vonden in de literatuur of andere vormen van rapportering.

## Maker’s journeys

Ten derde zijn er in de vorm van *maker’s journeys* tien makers voor enkele maanden gevolgd. Deze makers waren werkzaam in verschillende disciplines en bevonden zich in verschillende carrièrefases. Waarin ze overeen kwamen, is dat alle gevolgde makers zich aan het oriënteren waren op financiering en financieringsmixen voor een project. Wij hanteren hierbij een brede kijk op financiering: van crowdfunding tot een langlopende werkbeurs. Elke maker werd tweemaal geïnterviewd, eenmaal bij het begin van de financieringszoektocht, en eenmaal later in het traject, vaak nadat een of meerdere financieringsaanvragen of crowdfundingtrajecten afgerond zijn. 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 de financieringsaanvragen. De bevindingen van de ‘makers

---

<sup>6</sup> De mapping vond plaats in het najaar van 2023 op basis van online toegankelijke informatie over op dat moment bestaande instrumenten. We hebben geprobeerd nauwkeurig te identificeren wat bestaat, maar kunnen niet garanderen dat er niet een regeling tussen de mazen van het net geglipt is. Het is niet onze bedoeling exhaustief te zijn, eerder van een goed beeld te krijgen van wat in Nederland bestaat en hoe het georganiseerd wordt. Hiervan bestaat een werkdocument.

journeys' zijn vervolgens besproken en verder genuanceerd in focus groepen met fondsen en een deel van de betrokken makers.

Het onderzoek vond plaats in nauwe dialoog met het kernteam van In the Mix, bestaande uit collega's van Cultuur+Ondernemen, Platform ACCT en voordekunst. Tussen september 2023 en februari 2024 organiseerde het kernteam vier kennistafels met makers en vertegenwoordigers van financierende partijen in de culturele en creatieve sector, met als doel om de drempels en knelpunten die makers ervaren in hun financieringszoektocht inzichtelijk te maken en te bespreken hoe makers en financiers gezamenlijk en onderling aan een betere afstemming van financieringsmogelijkheden kunnen werken. Onderzoekers van de Erasmus Universiteit waren daarbij aanwezig om te garanderen dat er een wisselwerking kon ontstaan tussen de kennis vanuit de praktijk en de eerder theoretische invalshoeken.

## Terminologie

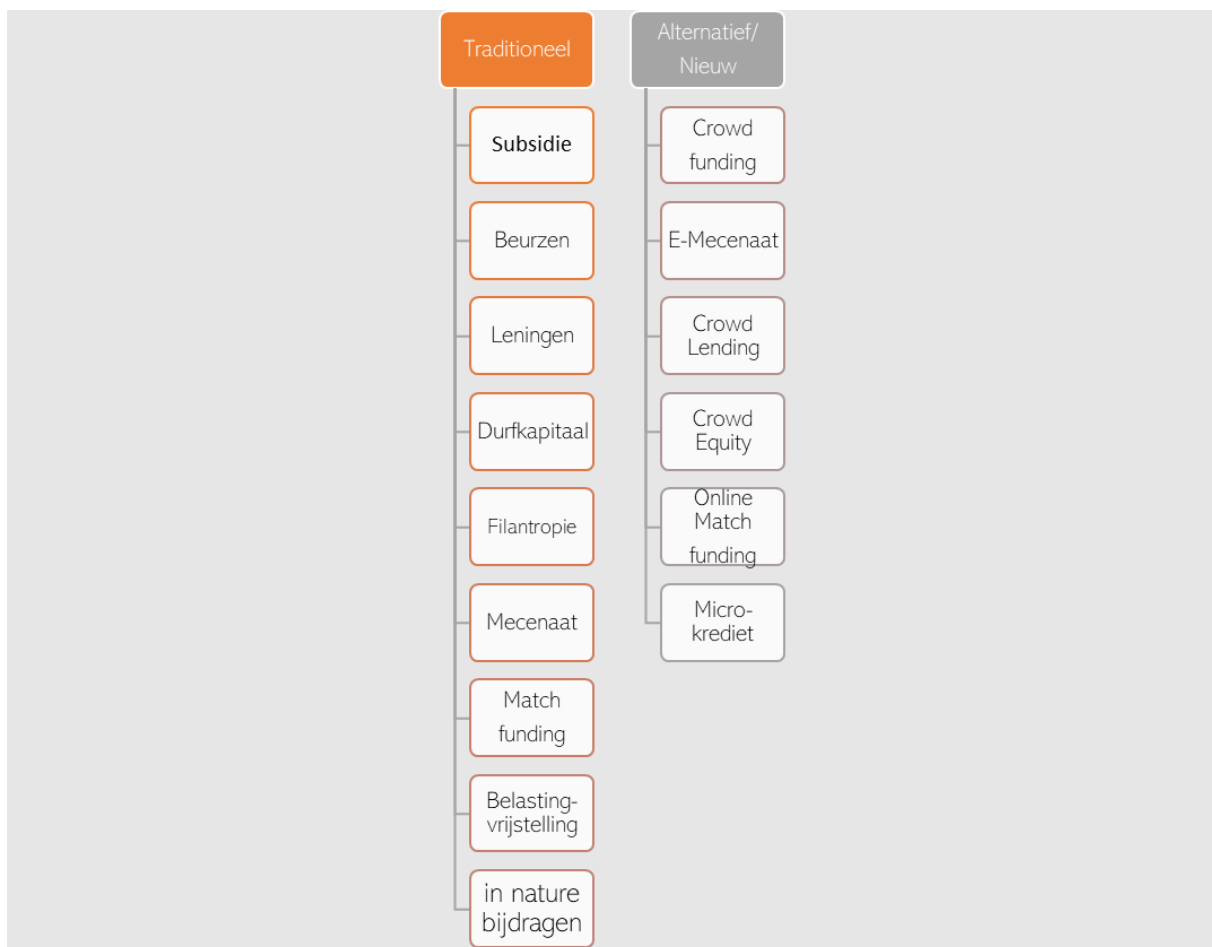
Technisch genomen bestaat er een onderscheid tussen financiering, en wat we kunnen benoemen als *financiële ondersteuning*. Op basis van de literatuur die veelal in het Engels geschreven is, wordt FINANCIERING ('financing') gedefinieerd als "het gebruik van op de markt gebaseerde mechanismen voor het werven van financiële opbrengsten waarvan het merendeel wordt terugbetaald aan de financier" of als het "mechanisme dat inkomsten genereert, waarvan financiële ondersteuning één soort van opbrengst is." 'Funding' kunnen we vertalen als FINANCIËLE ONDERSTEUNING en bestaat dan uit typisch niet op de markt gebaseerde mechanismen en "behelst de ondersteuning door publieke partners die bestaat uit belastingvrijstellingen en subsidies, maar ook financiële ondersteuning die voortkomt uit forfaitaire bedragen, filantropie en mecenaat." We kunnen daaraan de financiële bijdragen uit crowdfunding toevoegen.<sup>7</sup>

Vormen van financiële ondersteuning en financiering kunnen worden geclassificeerd op basis van hun eerder traditioneel of hedendaags karakter. De meest hedendaagse vormen van financiële ondersteuning en financiering worden op de een of andere manier geïmplementeerd in de digitale sfeer. Een aantal nieuwe mechanismen zijn geworteld in de voordelen van digitalisering: a) lagere transactiekosten; b) gestandaardiseerde communicatie tussen donoren en ontvangers; c) een dynamischere en snellere verwerking van de financiële toekenning; d) transparantie; en e) de 'stem van de massa', die maakt dat projecten collectief gelegitimeerd worden nog voor ze het licht zien. Hoewel traditionele financieringsvormen wellicht duurzamer zijn op de lange termijn en minder onderhevig aan variatie en schommelingen, kan voor sommige makers de flexibiliteit van nieuwe financieringsvormen aantrekkelijk zijn. De mix van financiële ondersteuning moet ook worden meegenomen in de wisselwerking tussen traditionele en nieuwe vormen van financiële ondersteuning (Figuur 1). Voorbeelden van eerder traditionele vormen van financiële ondersteuning zijn subsidies en beurzen, en nieuwere vormen behelzen e-mecenaat en matchfunding via een crowdfunding platform. Voorbeelden van eerder traditionele financiering zijn bankleningen en durfkapitaal, terwijl een meer alternatieve vorm Crowd Lending is.

---

<sup>7</sup> In de praktijk (en voor het gemak) wordt dat technische onderscheid niet altijd gehanteerd. Zeker wanneer we gemengde vormen van financiering en/of financiële ondersteuning beschouwen, is een term als 'financieringsmix' gemakkelijk op de hand. Verderop in de tekst stellen we gemak boven precisie en laten we de strikte terminologie los, waarin we bijvoorbeeld Cultuur+Ondernemen volgen.

Figuur 1: Traditionele en alternatieve vormen van financiële ondersteuning



Zowel gemengde financiële ondersteuning en gemengde vormen van financiering als een combinatie van de eerder beschreven financiële ondersteuning en financiering, kunnen de basis vormen van respectievelijk een financiële mix of ‘financieringsmix’.<sup>8</sup> Het punt is dat er financiële middelen van verschillende oorsprong samenkomen voor eenzelfde doel. Qua terminologie kan dus een onderscheid gemaakt worden tussen ‘gemengde financiële ondersteuning’ en ‘financieringsmix’. Gemengde financiële ondersteuning is een combinatie van typisch niet op de markt gebaseerde financiële bronnen zoals subsidies en geld dat voortkomen uit forfaitaire bedragen vanuit de filantropie en het mecenaat. Een financieringsmix bestaat uit een combinatie van op de markt gebaseerde mechanismen zoals leningen en investeringen. Een financiële mix is dan een combinatie van diverse financiële bijdragen: subsidies, schenkingen, investeringen en leningen. Een financiële mix kan als dusdanig een combinatie van private en publieke bronnen met (indien van toepassing) eigen inkomsten (bijvoorbeeld uit kaartverkoop, optredens, merchandising) omvatten.<sup>9</sup> In dit rapport gebruiken we de termen *financiële mix* en *financieringsmix* door elkaar, omdat dat in de praktijk ook gebeurt.

<sup>8</sup> Wanneer een organisatie of maker beroep doet op een gemengde financiële ondersteuning, hanteert die in theorie en per definitie ook een financieringsmix. Wanneer een organisatie of individuele maker echter een financieringsmix hanteert, wordt er niet noodzakelijkerwijs gebruik gemaakt van een bron van financiële ondersteuning (subsidie, beurs, crowdfunding, forfaitaire bedragen toegekend door overheden of stichtingen), aangezien het ook mogelijk is louter de marktroute te begaan (door middel van aandelen, schulden, bankleningen en verdiende inkomsten).

<sup>9</sup> Zie ook: Dossier Eigen inkomsten - Cultuur+Ondernemen (cultuur-ondernemen.nl)

Wat we binnen dit onderzoek dus uitsluiten zijn louter de eigen inkomsten die een partij verwerft vanuit meerdere en verscheidene bronnen, omdat hier het initiatief volledig bij makers ligt. Een voorbeeld is een theatergezelschap dat een theaterstuk verkoopt aan een schouwburg en dat tegen betaling ook mag opvoeren binnen een bedrijf. In het voorbeeld gaat het om directe inkomsten die dan wel uit andere hoeken komen, maar niet kunnen fungeren als voorbeelden van financiële ondersteuning. Ons perspectief gaat dus uit van een mix waarbij meerdere 'institutionele' financiers betrokken zijn.

# Roadmaps: zeven modellen van een financiële mix

Hieronder worden zeven modellen geïntroduceerd. In deze modellen wordt het mogelijke ‘financieringstraject’ van makers in aanloop naar een project gevisualiseerd. Het geeft de wegen (van aanvraag naar project) aan, en ook de kruispunten waarop andere partijen (markt, andere financiers, platforms, etc.) hun intrede kunnen doen. De modellen zijn enerzijds relatief simpel eenrichtingsverkeer, maar anderzijds in sommige gevallen ook een complex ‘verkeersplein’ dat meerdere partijen met elkaar verbindt. Een aantal van de modellen zijn veelvoorkomend in Nederland (bijvoorbeeld model 1 en model 7), terwijl andere modellen vaker in het buitenland te vinden zijn. Wij beschrijven de modellen alsof ze projectgebonden zijn. In de praktijk kunnen ze gecombineerd worden, zeker voor grotere projecten (vb. traditionele subsidies in combinatie met matchfunding via crowdfunding) voor zover een financier dat toelaat.

## Leeswijzer

Elk model begint met een visuele weergave en een ‘factsheet’ dat enkele kernpunten van de roadmap in kwestie aangeeft (bijvoorbeeld het type financiële ondersteuning, voor welke groep het geschikt is, en wat de oorsprong van de financiële steun is).












Vervolgens wordt vanuit de mapping van Nederlandse financieringsvormen en fondsen een aantal voorbeelden besproken die kenmerkend zijn voor elk model. Dit geeft de lezer een indruk van de bestaande vormen van de financiële mix die in ieder model gerepresenteerd worden. Ook worden vanuit de ‘makers journeys’ ervaringen van makers<sup>10</sup> met financieringsmixen gerelateerd aan de betreffende modellen gerapporteerd, en wordt er – gebaseerd op zowel de ‘makers journeys’, het literatuuronderzoek en het ‘mappingonderzoek’ – gereflecteerd op de potentiële voordelen en nadelen voor makers. Dit geldt met name voor de modellen die sterk in Nederland vertegenwoordigd zijn. De modellen die minder vaak in Nederland te vinden zijn, hebben een minder sterke verankering in de ‘makers journeys’. Ten slotte wordt er – wanneer opportuun – gereflecteerd op alternatieve manieren om het betreffende model in te vullen. Hierbij wordt met name geput uit internationale voorbeelden.

De lezer zal merken dat we niet bij ieder voorbeeld verwijzen naar de bron (website). Zoals eerder aangegeven is dit rapport niet bedoeld als een subsidiewijzer. We hebben geprobeerd accuraat weer te geven hoe ieder voorbeeld aansluit bij het ‘model’ en raden geïnteresseerde makers aan naar de website van de genoemde financier te gaan voor de meest volledige en up-to-date bepalingen.

---

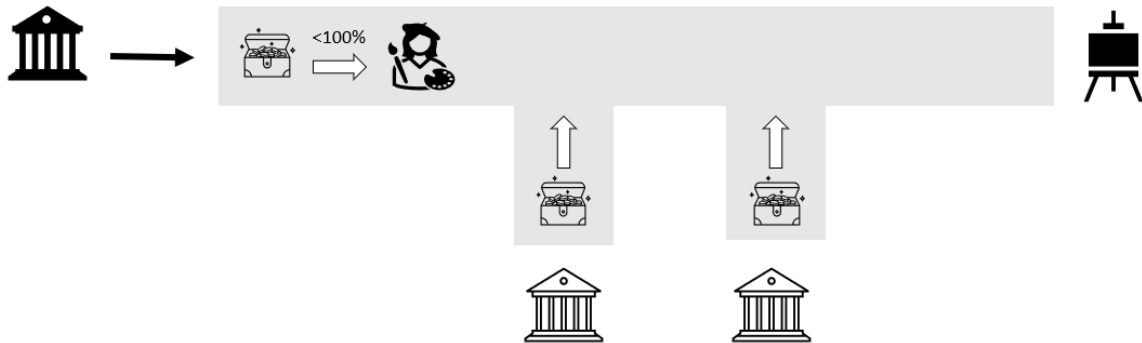
<sup>10</sup> Geanonimiseerd, er wordt verwezen naar R (respondent) en een nummer. Dat zegt de lezer niet veel, omdat we gekozen hebben details over de geïnterviewde maker achterwege te laten. De lezer kan wel de quotes aan elkaar verbinden.

## Legende

Fonds dat initiatief neemt 	Maker 
Additionele bijdragen (subsidie) van ander publiek/privaat fonds 	Project 
Financiering (geld) 	Kennis en vaardigheden 
Initiatief voor financieringsvorm 	Markt 
Geldstroom 	Platform 
	'Crowd' 



# Model 1: de gebruikelijk projectsubsidie



## Hoe werkt het?

Projectsubsidies vertrekken van overheden of fondsen die middelen ter beschikking stellen aan makers, in functie van het realiseren van een project. Vaak worden niet de totale kosten van een project financieel ondersteund. In dat geval is het aan de maker of een organisatie die de maker bijstaat om bijkomende financiële ondersteuning te zoeken bij andere financiers of fondsen, of in de markt (al dan niet als voorfinanciering).

**Een toepassing van:** Financiële ondersteuning met verwachte eigen bijdrage of cofinanciering (door andere betrokken partijen)

**Voorbeelden:** regeling Nieuwe Makers (Fonds Podiumkunsten), Jonge Makers (Fonds 21), makers van Nieuwe Literatuur buiten het boek (Letterenfonds), projectsubsidie Mondriaan Fonds, enz.

**Beschikbaar voor makers?** Ja

## Fact sheet<sup>11</sup>

<p><b>Vorm<sup>12</sup></b></p> <p><input type="checkbox"/> Impulssubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ontwikkelsubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Projectsubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Mobiliteit</p> <p><input type="checkbox"/> Prijzen</p> <p><input type="checkbox"/> Leningen</p> <p><input type="checkbox"/> Crowdfunding</p> <p><input type="checkbox"/> Overig</p>	<p><b>Aanvrager</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Iemand die zelfstandig werkt</p> <p><input type="checkbox"/> Een winstgevend bedrijf</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Een non-profit organisatie</p> <hr/> <p><b>Oorsprong van de financiële ondersteuning</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Publiek</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Privaat</p> <p><input type="checkbox"/> Markt</p>
<p><b>Voor wie?</b></p> <p>Makers:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beginnende en/of talentvolle makers (ontwikkeling)</li> <li>• Professionele makers met internationale mogelijkheden</li> <li>• Makers buiten de gangbare paden</li> <li>• Makers die een bepaalde (thematische) opdracht willen aannemen</li> </ul> <p>Andere begunstigden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Begunstigden die opdrachten willen initiëren (inclusief burgers)</li> <li>• Professionele kunst- en cultuurinstellingen die willen coproduceren</li> </ul>	<p><b>Doel van de financiële ondersteuning</b></p> <p>Bijdrage aan ontwikkeling</p> <p>Bijdrage aan (internationale) professionaliteit</p> <p>Kunstproductie (opdracht)</p> <p>Bijdrage aan pluriformiteit van het aanbod</p>

<sup>11</sup> De fact sheets brengen de verschillende, mogelijke aanvragers, uitreikers en doelen van de financiële mix in beeld, op basis van de mapping voorbeelden. Dat betekent dat niet iedere financiële mix iedere genoemde aanvrager begunstigd of voor ieder doel geschikt is. Het betekent wel dat het 'model' gebaseerd op de mapping voorbeelden de verschillende soorten aanvragers kan begunstigen, en verschillende doelen kan beogen (inclusief de genoemde).

<sup>12</sup> De types zijn gebaseerd op de website van Creative Unite. Impulssubsidies worden hier beschouwd als de middelen die voortkomen uit een tijdelijk programma, vb. in het kader van COVID19. We veronderstellen dat de andere types gekend zijn.

### **Gemengde financiering**

Het subsidiebedrag is maximaal een vooropgesteld percentage van de subsidiabele kosten. In sommige gevallen vraagt de maker aan, in andere gevallen een organisatie. In dat laatste geval fungeert die organisatie als een impliciete of expliciete coproductent, en als een zogenaamde 'selector' of 'gatekeeper'.

## **Voorbeelden**

### **Voorbeeld 1: de regeling Nieuwe Makers van Fonds Podiumkunsten**

De regeling Nieuwe Makers is bedoeld voor beginnende, talentvolle makers om zich in een langer lopend traject te ontwikkelen, in samenwerking met producerende gezelschappen, podia, en festivals. De aanvraag wordt ingediend door een organisatie die geen subsidie van OCW ontvangt, en is bestemd voor een maker of collectief. Het fonds legt een maximaal subsidieaandeel (50 tot 80%) op, waarmee het dwingt tot cofinanciering.

### **Voorbeeld 2: de mobiliteitsregeling van het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie**

De mobiliteitsregeling van het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie (vouchers internationaal) is van toepassing voor makers die een activiteit uitvoeren in het buitenland, en eerder al een positieve aanvraag bij het fonds gedaan hebben. Er wordt verwacht dat deze regeling bijdraagt aan de professionele praktijk, en ook dat de uitnodigende buitenlandse partij een proportioneel deel van de kosten dekt. De regeling bezit enkele uitsluitende voorwaarden, waaronder die dat aanvragers die al ondersteuning ontvangen vanuit de Regeling Talentontwikkeling of Open Oproep Presentaties Buitenland niet in aanmerking komen.

De meeste van dit soort regelingen verwachten dat een organisatie de financiële ondersteuning aanvraagt, en ook dat die ondersteuning een maker baat.

### **Voorbeeld 3: de projectsubsidie van het Mondriaan Fonds**

Het Mondriaan Fonds voorziet in een projectsubsidie voor kunst in opdracht. De begunstigden zijn in eerste instantie particulieren, organisaties, of bedrijven, dus zowel publieke als private partners. Zij engageren dan een kunstenaar voor het maken van nieuw werk. Door (markt)partijen te betrekken, moet de kwaliteit en zichtbaarheid van hedendaagse Nederlandse kunst toenemen. Het fonds stelt maximale bijdragen van 50 tot 70%. Op die manier vereist de opdrachtregeling cofinanciering.

### **Voorbeeld 4: jonge makers in Fonds 21**

Fonds 21 heeft een regeling die gericht is op makers met een jongere carrière in verschillende artistieke domeinen. Specifiek wil het "ruimte geven aan makers en/of uitvoerenden met een jongere carrière. Daaronder verstaan we makers die ten minste drie jaar zijn afgestudeerd, meerdere producties op hun naam hebben staan en wier werk lof krijgt van pers, publiek en vakgenoten" (voorbeeld podiumkunsten). De aanvragers zijn professionele kunst- of cultuurinstellingen, en de aanvraag mag maximaal 25% van de dekking van een project bedragen.

### **Voorbeeld 5: makers van nieuwe literatuur in het Letterenfonds**

Het Letterenfonds biedt een regeling aan voor makers van nieuwe literatuur buiten het boek (*spoken word*, podcasts, *virtual reality*...). Makers moeten professioneel zijn en in verbinding met een presentatiepartner die ondersteunt en betaalt. Ook hier bepalen de subsidievoorwaarden een inkomensgrens.

### **Voorbeeld 6: regeling ontwikkelbeurzen Letterenfonds**

Het Letterenfonds stelt expliciete voorwaarden rondom de combinatie van twee financieringsvormen. Een ontwikkelbeurs kan enkel aangevraagd worden door iemand die een aanvraag doet voor een projectsubsidie. De redenering is als volgt: “Hiermee investeert het Letterenfonds in het kunstenaar- en het cultureel ondernemerschap van auteurs.” Projectsubsidies zijn beschikbaar voor schrijvers die een professionele uitgave ontwikkelen, eerder hebben gepubliceerd, en onder een bepaalde inkomensgrens blijven. De ontwikkelbeurs wil dat auteurs ontwikkeldoelen bereiken, door bijvoorbeeld scholing, coaching of begeleiding, en kan ook reis- en verblijfkosten dekken.

### **Overige voorbeelden**

Bij het Fonds Podiumkunsten zijn er meer regelingen waarbij een organisatie moet aanvragen, terwijl de begunstigde een maker is.

Ook uitgevers, auteurs, en andere contentmakers kunnen een maandelijkse ondersteuning krijgen (tot zes maanden) om een tekst of andere uiting te creëren over de maatschappelijke waarde van kunst. Hier wordt een maximum bijdrageaandeel van 90% vooropgesteld, dus opnieuw cofinanciering verondersteld. Deze regeling wordt gecommuniceerd op de website van het Mondriaanfonds.

Er bestaat ook een regeling Kunst Presentatie Internationaal, voor onder meer de productie van nieuw werk in het buitenland, en de versterking van de internationale positie van Nederlandse kunstenaars. Het Mondriaan Fonds draagt maximaal 50% bij aan productie- en vertaalkosten, en 25% aan publicatiekosten, wat, opnieuw, cofinanciering impliceert.

Het Filmfonds heeft een regeling (projectsubsidie) die voorziet in een bijdrage voor publicatie en onderzoek, van maximaal 75% van de totale kosten, en die de financiële steun of afnamegarantie van tenminste twee andere partijen verplicht. Het Filmfonds voorziet verder in een bijdrage van maximaal 75% (maximum 3000€ per jaar) voor ervaren filmprofessionals die een kortlopende training willen volgen. De oorsprong van 2de cofinanciering wordt niet expliciet genoemd.

Minder expliciet rond de cofinancieringseis is het Fonds voor Cultuurparticipatie. Het Fonds voor Cultuurparticipatie is een door het Rijk gefinancierd cultuurfonds, en niet geboden aan een specifieke sector of groep verwante sectoren. Het fonds wil bijdragen aan gelijke kansen voor verschillende cultuurmakers, vormen van cultuur, manieren van maken en samenwerken, en biedt daarvoor regelingen aan, aan diverse typen begunstigden. Het fonds noemt expliciet op de website dat het de samenwerking opzoekt met culturele, educatieve, en maatschappelijke instellingen, zowel als overheden en fondsen. De doelgroep van het fonds zijn vooral burgers, en amateurs, maar ook makers kunnen aanvragen.

## Ervaringen van makers

*Ik vind het wel gezond dat er gevraagd wordt om een financieringsmix, zodat je niet van één bron afhankelijk bent. [R5]*

*Wat betreft het verdelen over fondsen en je project niet slechts bij één fonds neerleggen. Dat is wel oké. Waarbij ik dan hulp nodig heb, is bij het opstellen van een strategie, om subsidies of verschillende vormen van financiële ondersteuning aan te boren. Dat iemand zegt: dat zijn hartstikke mooie plannen. Dit gedeelte zou je daar kunnen aanvragen, en over twee maanden komt die financiële ondersteuning open, waarvoor je je plan moet klaar hebben. Wat wij vaak meemaken, is dat we een geschikt fonds ontdekken, en merken dat de deadline de daaropvolgende week valt. Doe je dat dan beter niet? Want het kost echt wel een paar maanden de tijd om een goed plan te ontwikkelen. [R2]*

*Als wij die [financiële ondersteuning] straks krijgen, dan betekent het dat ik ongeveer een dag per week mag gaan besteden aan het project, superleuk! Als dat niet zo is, dan valt die dag weg. Dus dan ja, moet ik die anders gaan invullen, het liefst met betaald werk, natuurlijk. Dus dat maakt het plannen technisch lastig. Dan hangt er een beetje zo'n zwaard van Damocles boven je hoofd. [R7]*

## Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omdat deze financieringsvorm de 'standaard' is, is deze goed bekend bij makers. Hierdoor hoeven zij minder buiten hun 'comfort zone' te gaan.</li> <li>• Makers zijn minder afhankelijk van een enkele bron, waardoor een project (in aangepaste vorm) zou kunnen doorgaan wanneer een van de aanvragen niet zou worden toegekend (citaat R5).</li> <li>• Makers geven vaak aan moeite te hebben met het 'vragen' om geld (bij bijvoorbeeld mecenasen en bij hun publiek). Door subsidies aan te vragen hoeven zij deze vraag niet te stellen (zie ook Leve het Geven).</li> <li>• Door subsidiëring zijn makers minder afhankelijk van de markt.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afhankelijk zijn van meerdere subsidies vereist veel investeringen in termen van planning en tijd, bijvoorbeeld doordat verschillende financiers verschillende deadlines, verschillende criteria en begrotingsformulieren hanteren (citaat R2; R7).</li> <li>• Afhankelijk zijn van meerdere subsidies die elk een klein deel van de begroting dekken kan in strijd zijn met fair pay. Wanneer maar een deel van het benodigde budget gerealiseerd wordt, wordt vaak beknibbeld op uurtarieven van de makers (citaat R7) (cf. De Fair Practice Code).</li> <li>• Doordat elke financieringsvorm andere vereisten heeft (bijvoorbeeld oriëntatie op de samenleving; technologische innovatie of persoonlijke ontwikkeling) kan dit de artistieke integriteit van een project aantasten.</li> </ul>

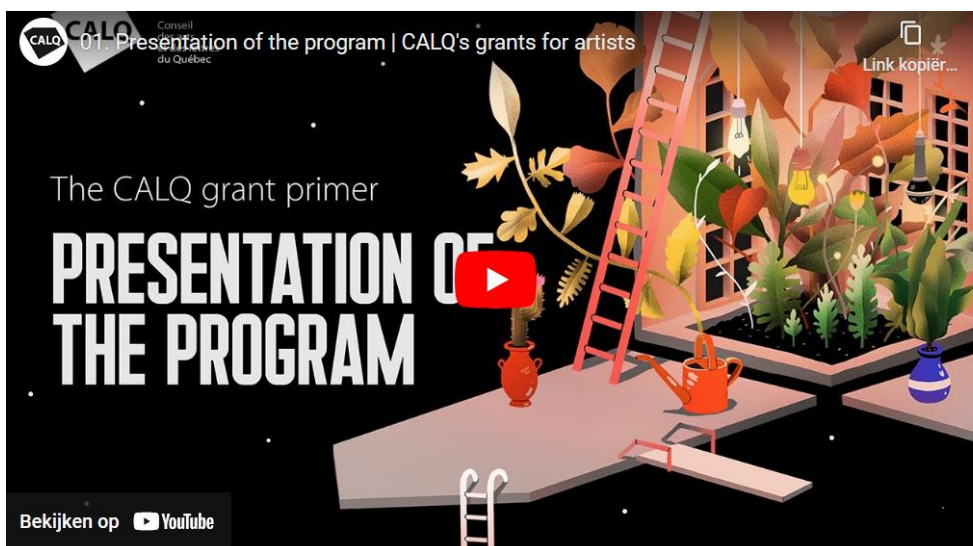
## Denkbare alternatieven?

Dit model is het meest gangbare in het Nederlandse culturele financieringslandschap op projectniveau. Model 2 t/m 7 bieden alternatieve wegen voor projectfinanciering. De meest gangbare manier waarop deze vorm van financiering wordt georganiseerd is door middel van (schriftelijke) aanvragen bij publieke of private fondsen. Een alternatieve manier om aanvragen voor projectfinanciering te organiseren is via een centrale website waar makers zich kunnen inschrijven rondom verschillende types projecten en projectfasen (zie het internationaal voorbeeld van CALQ). Dit zou de aanvraagdruk bij makers kunnen verlichten.

### National Arts Council of Quebec (CALQ)<sup>13</sup>

De overheid in Québec (Canada) biedt aanvullende financiering voor individuele makers die projecten indienen bij de National Arts Council of Quebec (CALQ). Kunstenaars kunnen die aanvullende financiële ondersteuning aanvragen naast bestaande financiële inbreng (bijv. van particuliere fondsen, uit donaties en/of persoonlijk geld). Hoewel deze financiële ondersteuningsregeling over het algemeen door individuele makers (meestal kunstenaars) als bijkomende ondersteuning wordt benaderd, is het niet verplicht om al te beschikken over andere financiële middelen. In die zin is de CALQ geen vooraf ontwikkelde vorm van gemengde financiële ondersteuning, maar kan deze wel ingezet worden als een aanvulling op al beschikbare of toegezegde middelen.

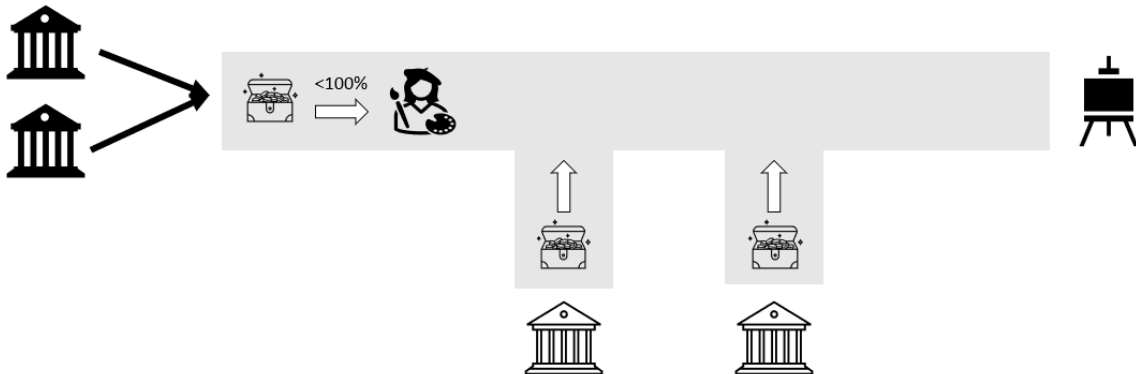
De CALQ-regeling is open en niet gesegmenteerd naar genre, type maker, aard van de te subsidiëren werkvorm, maar die worden wel opgehaald (en omvatten negen zogenaamde 'componenten', waaronder ontwikkeling, productie, presentatie, residentie, enz.). Er worden geen minima of maxima gestipuleerd. Voorstellen kunnen kort voor aanvang (vier weken) ingediend worden, en een maker specificeert de discipline waaronder het project valt, en kan kiezen voor de meest geschikte jury (inclusief een interdisciplinaire jury). Die openheid en korte termijn kan in het voordeel spelen van makers. Mogelijk nadelig is het gebrek aan duidelijke richtlijnen en transparantie bij de beoordeling. CALQ probeert daaraan tegemoet te komen door YouTube-filmpjes op de website en een FAQ-pagina met antwoorden op maar liefst 77 courante vragen.



Bekijk [hier](#)

<sup>13</sup><https://www.calq.gouv.qc.ca/en/about/frequently-asked-questions/grant-program-for-artists>  
<https://www.calq.gouv.qc.ca/en/grants/grants-program-for-artists/programme-de-bourses-aux-artistes>

## Model 2: samenwerkende fondsen



### Hoe werkt het?

Deze financiële ondersteuning (mogelijk in de vorm van een projectsubsidie) vertrekt van fondsen die samen middelen ter beschikking stellen aan makers, in functie van het realiseren van een specifiek project. Net zoals bij projectsubsidies worden vaak niet de totale kosten van een project financieel ondersteund. In dat geval is het aan de maker of een organisatie die de maker bijstaat om bijkomende financiële ondersteuning te zoeken bij andere financiers of fondsen, of in de markt (al dan niet als voorfinanciering).

**Een toepassing van:** Samenwerking tussen fondsen (gemengde financiële ondersteuning, *ex ante*)

**Voorbeelden:** regeling Theaterauteurs (Fonds Podiumkunsten en Letterenfonds), Upstream: Music x Design (Fonds Podiumkunsten, het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie en Sena).

Op dit moment gebeurt deze samenwerking tussen vooral de Rijkscultuurfondsen, in functie van cross-overs tussen artistieke disciplines of nieuwe, transdisciplinaire vormen.

**Beschikbaar voor makers?** Ja

## Fact sheet

<p><b>Vorm</b></p> <p><input type="checkbox"/> Impulssubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ontwikkelsubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Projectsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Mobiliteit</p> <p><input type="checkbox"/> Prijzen</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Leningen</p> <p><input type="checkbox"/> Crowdfunding</p> <p><input type="checkbox"/> Overig</p>	<p><b>Aanvrager</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Iemand die zelfstandig werkt</p> <p><input type="checkbox"/> Een winstgevend bedrijf</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Een non-profit organisatie</p>
<p><b>Voor wie?</b></p> <p>Makers:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Makers die interdisciplinair of transdisciplinair werken (vb. theaterauteurs)</li> <li>• Professionele makers die willen groeien</li> <li>• Ervaren makers die zich ontwikkelen</li> <li>• Ervaren producenten die vernieuwende vormen ontwikkelen</li> </ul> <p>Professionele kunst- en cultuurinstellingen die willen coproduceren (doel: beginnende makers)</p>	<p><b>Oorsprong van de financiële ondersteuning</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Publiek</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Privaat</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Markt (impliciet, in Upstream)</p> <p><b>Doel van de financiële ondersteuning</b></p> <p>Bijdrage aan ontwikkeling</p> <p>Bijdrage aan professionaliteit</p> <p>Kunstproductie (opdracht)</p> <p>Bijdrage aan pluriformiteit (innovatie) van het aanbod</p>
<p><b>Gemengde financiering</b></p> <p>Deze vorm kan verder fungeren als in het eerdergenoemde model, enkel de oorsprong van de middelen is gecombineerd, zonder verdere gevolgen voor de aanvrager.</p> <p>Een bijzonder voorbeeld is Upstream. In het geval van de Upstream regeling voor de ondersteuning van een artistiek en zakelijk traject, wordt er gerekend op het ondernemerschap van een maker die al verder in de loopbaan staat. Een deel van de middelen wordt door de fondsen toegekend alsof het een reguliere projectsubsidie is, een deel komt in de vorm van een lening, en een relatief groot aandeel wordt verwacht van de maker. De veronderstelling is dat de maker al een bereik (<i>fanbase</i>) heeft en op die manier ondersteund wordt vanuit de markt.</p>	



## Voorbeelden

### Voorbeeld 1: regeling voor theaterauteurs

Het Nederlands Letterenfonds heeft in samenwerking met het Fonds Podiumkunsten een regeling ontworpen die aan theaterauteurs een subsidiemogelijkheid biedt voor het schrijven van nieuw werk voor theater. Het doel is de kwaliteit, diversiteit en ontwikkeling van het Nederlands theaterrepertoire te stimuleren. De uitvoering van de regeling voor theaterauteurs wordt door de beide fondsen gezamenlijk gedaan, en samenwerking met een producent die een podium biedt, wordt aangemoedigd. De theaterauteur moet al actief en geïntegreerd zijn in de professionele podiumkunsten in Nederland en ervaring hebben met het schrijven van literair werk.

### Voorbeeld 2: regeling voor nieuwe stukken van beginnende makers

Het Fonds Podiumkunsten werkt samen met het Nederlands Letterenfonds voor de uitvoering van de regeling #NieuweStukken. Deze regeling is gericht op beginnende makers (schrijvers, woordkunstenaars, ...) zonder kunstvakopleiding die een nieuw product willen ontwikkelen, nood hebben aan ontwikkeling, begeleiding of coaching, enzoverder. Het Fonds Podiumkunsten werkt hiervoor samen met zeven partners die ervaring hebben met het produceren van teksten voor het podium en een netwerk hebben. Dat zijn Bijlmer Parktheater, El Hizra, Explore the North, Filling the Gap, Mensen Zeggen Dingen, Poetry Circle en Theater Zuidplein. De aanvraag wordt ingediend door één van deze partners, namens de maker. De partners zijn verantwoordelijk voor de inhoudelijke, financiële en productionele ondersteuning. Zij doen een aanvraag namens de schrijver en zijn verantwoordelijk voor de inhoudelijke, financiële en productionele ondersteuning van het traject. In de omschrijving van de regeling wordt geen expliciete co-financieringseis gesteld; het valt wel te verwachten dat de partners financieel of in natura bijdragen.

### Voorbeeld 3: regeling voor immersive/interactieve mediaproducties

De Regeling Immersive\Interact is een samenwerkingsregeling van het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie en het Nederlands Filmfonds. Aanvragen verlopen via die laatstgenoemde. Met de regeling worden vernieuwende mediaproducties ondersteund, die de toekomst van digital storytelling verkennen in een veranderend medialandschap. Aan de regeling zijn heel wat criteria verbonden. De regeling is te gebruiken door producenten met aantoonbare ervaring op het gebied van de specifieke mediavormen, alsook door individuele makers met een trackrecord.

### Voorbeeld 4: regeling voor een sprong in de loopbaan

Ook de regeling Upstream: Music van het Fonds Podiumkunsten is een ontwikkelsubsidie die gefinancierd wordt. Upstream: Music maakt samen met Upstream: Music x Design deel uit van het programma Upstream, een samenwerking tussen het Fonds Podiumkunsten, het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie en Sena. Bovendien stelt het fonds cofinancieringseisen aan de ontvanger: het fonds dekt maximaal 50 % van de kosten. De regeling is beschikbaar voor artiesten die al iets verder in hun loopbaanfase staan, en klaar zijn voor een sprong. Specifieke bepalingen zijn dat de maker: "Bevindt zich in de fase '(pre)mid-career'; heeft meerdere releases en tournees afgerond, media-aandacht gegenereerd en een fanbase opgebouwd." De maker heeft eigen materiaal en is omringd door een team met zakelijke en artistieke kwaliteiten. Wat deze regeling ondersteunt, is een creatief en zakelijk traject van maximaal 2 jaar. De keuze wordt gemaakt op basis van haalbare plannen ("Plannen worden getoetst op zakelijke en formele eisen, zoals de haalbaarheid van het financieringsplan").

### **Voorbeeld 5: regeling voor de ontwikkeling van onafhankelijke regisseurs**

Een ander voorbeeld is de samenwerking tussen het Cultuurfonds en het Filmfonds. Dit is een bijzondere samenwerking tussen een particulier en publiek fonds. Deze samenwerking is opmerkelijk, omdat de teneur is dat ieder (privaat en publiek) zijn eigen verantwoordelijkheden heeft, en dat de beperkte middelen ingezet moeten worden voor ieder fonds' specifieke taak. Ten tweede zit aan overheidsfondsen vaak ingewikkelde regelgeving vast, die (flexibele) partnerships in de weg kan staan. Het Cultuurfonds en Filmfonds werken samen in de vorm van een regeling Ontwikkeling Oase, voor onafhankelijke regisseurs, die nood hebben aan onderzoek en ontwikkeling met het oog op de realisatie van een lange documentaire. Het gaat om 8000€ per aanvraag.

### **Voorbeeld 6: De Verbeelding**

Het Mondriaanfonds en het Filmfonds werken samen voor de regeling De Verbeelding waarmee een professioneel beeldend kunstenaar (= minimaal drie jaar actief) een artistieke speelfilm kan realiseren. De subsidie moet aangevraagd worden door een productiemaatschappij.

## Ervaringen van makers

*Mijn eerste struikelblok is dat ik niet in vakjes pas. Als ik bijvoorbeeld moet bepalen: is het beeld of is het letteren of is het muziek of is het dans? Dan denk ik: ja, het is beeld en letteren en er zal ook muziek in voorkomen, want in heel veel series is dat het geval. [...] Waar moeten we het nu gaan aanvragen? Wat is het nou als eerste? [R2]*

*Er was Upstream, een regeling voor artiesten die echt, nou ja, best wel carrière gemaakt hebben, al meerdere albums hebben uitgebracht, al getoerd hebben en dan door willen. Nou ja, dat dat ben ik niet, want ik ga mijn eerste album uitbrengen dus die viel af. Dan heb je compositie, maar ja, dan is de vraag, is die compositie in opdracht? Ja, van mezelf, dus ook die vlieger gaat niet op. Dan had je Urban projecten, vooral bedoeld voor aanvragen rondom hiphop en R&B enzoverder. Toen kreeg ik een telefoontje, dat ik bijvoorbeeld wel geld zou kunnen aanvragen voor het mixen en masteren. Maar ik dacht: ja, maar dat is zo'n klein beetje en dan ben ik er nog niet. Dus ik wil eigenlijk gewoon iets hebben wat meer bij mij past. Niet dat ik al die moeite doe voor zo'n stukje van een begroting. [R1]*

## Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veel ‘traditionele’ financieringsvormen (e.g. publieke of private fondsen) zijn geënt op specifieke culturele of creatieve disciplines (cf. de rijkscultuurfondsen). Meer interdisciplinair werkende makers hebben daarbij minder kans van slagen, doordat zij de ervaring hebben bij geen van de bestaande fondsen echt kans te hebben (citaat R2). Samenwerking tussen fondsen kan deze makers, en vernieuwende interdisciplinaire projecten en makers, een kans bieden.</li> <li>• Doordat deze financieringsvorm de vorm van de meer ‘traditionele’ financieringsvormen behoudt (i.e. aanvragen van projectsubsidies via een beschrijving, budget, etc.) vereist het weinig extra investering in kennis om dergelijke aanvragen te kunnen doen.</li> <li>• Een selecte groep makers wordt op een integrale manier ondersteund in hun artistieke en zakelijke ontwikkeling en geholpen bij een financieringsmix ten behoeve van groei.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoewel dergelijke samenwerkingsfondsen een uitkomst kunnen bieden aan makers die bijvoorbeeld tussen de filmsector en de digitale sector vallen (cf. Regeling Immerse\Interact), zijn er vele combinaties mogelijk tussen disciplines. Hierdoor wordt slechts een deel van de potentiële combinaties bediend. Makers die buiten deze meer gebruikelijke combinatievormen vallen (of ‘ahead of the curve’ opereren), vallen daarmee buiten de boot (citaat R1).</li> <li>• Veel van de huidige vormen van samenwerkende fondsen richten zich met name op de meer ervaren maker/professionele organisatie. Hierbij wordt de vernieuwende jonge maker minder bediend, terwijl nieuwe ontwikkelingen vaak in de jongere generaties ontstaan (Becker, 2023; Galenson, 2011).</li> <li>• Veel van de bestaande financieringsvormen binnen dit model dekken alsnog een (klein) deel van de begroting, waardoor de risico’s die beschreven zijn in model 1 in het komen tot de 100% begrotingsdekking alsnog blijven bestaan.</li> <li>• Deze vorm van financieren heeft geen vliegwielfunctie om andere geldstromen aan te boren (m.u.v. onder andere voorbeeld 2).</li> </ul>

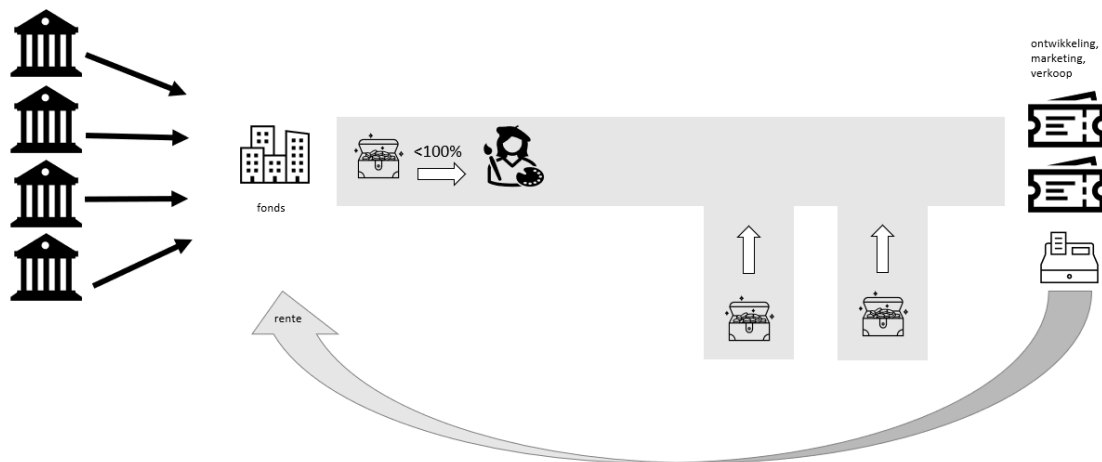
## Denkbare alternatieven?

Dit model kan toegepast worden in de vorm van zowel thematische als niet-thematisch georiënteerde programma's. Vooral die thematische programma's (vb. regeling theaterauteurs en Upstream) zijn geschikt voor makers die interdisciplinair werken. Ze hebben het voordeel dat makers niet afgewezen worden op basis van formele criteria (= niet passend).

Denkbare alternatieve vormen zijn die waarbij een lokale of regionale overheid een regeling opzet in samenwerking met een fonds. Op die manier gaat de financiële mix in de richting van een matchingprocedure, waarvan verderop voorbeelden volgen.

Er bestaan voorbeelden waarbij de financiële mix niet enkel uit subsidies bestaat, maar ook uit een lening. In principe kunnen onder deze vorm ook andere partijen betrokken worden die geld beschikbaar stellen, zoals banken of gespecialiseerde beleggingsfondsen. We hebben geen internationale voorbeelden uit de kunst- en cultuursector gevonden die iets kunnen toevoegen aan de voorbeelden uit Nederland.

## Model 3: samengevoegde fondsen



### Hoe werkt het?

Deze financiële ondersteuning heeft gelijkenissen met model 2 (fondsen die samen middelen ter beschikking stellen aan makers, in functie van het realiseren van een specifiek project), met het verschil dat hier een nieuw fonds ontstaat dankzij de samengebrachte middelen (in tegenstelling tot enkel een nieuwe regeling bij model 2). Ook in dit geval worden de kosten van een project financieel niet volledig ondersteund. In dat geval is het aan de maker om bijkomende financiële ondersteuning te zoeken bij andere financiers of fondsen, of in de markt (al dan niet als voorfinanciering). In het geval van samengevoegde fondsen kan een return verwacht worden.

**Een toepassing van:** Samengestelde fondsen die bestaan uit een combinatie van bronnen (*ex ante* combinatie van financieringsbronnen)

**Voorbeelden:** Blockbusterfondsen (een bijdrage die bedoeld is voor marketingdoeleinden om op die manier een groter publiek te bereiken), DigitALL, en de Brabantse cultuurlening (stopgezet).

**Beschikbaar voor makers?** Op dit moment niet

## Fact sheet

<p><b>Vorm</b></p> <p><input type="checkbox"/> Impulssubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Ontwikkelsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Projectsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Mobiliteit</p> <p><input type="checkbox"/> Prijzen</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Leningen</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Crowdfunding</p> <p><input type="checkbox"/> Overig</p>	<p><b>Aanvrager</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Iemand die zelfstandig werkt</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Een winstgevend bedrijf</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Een non-profit organisatie</p>
<p><b>Voor wie?</b></p> <p>Makers die willen groeien</p> <p>Specifieke vormen (digitaal)</p> <p>Grote producties</p>	<p><b>Oorsprong van de financiële ondersteuning</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Publiek</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Privaat</p> <p><input type="checkbox"/> Markt</p>
<p><b>Gemengde financiering</b></p> <p>We zien hier twee vormen. Het Blockbusterfonds is een nieuw fonds waarin bestaande fondsen middelen poolen. Naast een gegarandeerde afname van tickets (transactioneel) levert het blockbusterfonds een garantie of lening ifv een investering in marketing. Het doel is als zodanig de marktvrage te stimuleren door promotie. Ook DigitALL is een nieuw fonds, en met name een publiek-private samenwerking i.f.v. de digitalisering van de cultuursector.</p> <p>De Brabantse cultuurlening is een samenwerking tussen de provincie en Cultuur+Ondernemen om kapitaal te verstrekken aan makers die moeilijk bediend worden door het reguliere financieringscircuit.</p>	

## Voorbeelden

We werken drie bijzondere voorbeelden uit. In principe is het Cultuurfonds ook een fonds dat samengesteld is uit een bijdrage van de VriendenLoterij en Nederlandse Loterij en van die van donateurs, schenkers en partners. In dit model beschouwen we echter fondsen die voor een specifiek doel tot stand gekomen zijn doordat verschillende partijen daarvoor doelbewust middelen samenleggen.

### Voorbeeld 1: Blockbusterfonds

Het Blockbusterfonds is een samenwerking tussen VandenEnde Foundation, het Cultuurfonds, VSBfonds en de VriendenLoterij, om “het cultureel ondernemerschap te stimuleren en de realisatie van evenementen met “blockbusterpotentie” mogelijk te maken.” Aanvragen kunnen worden gedaan voor een garantie of lening, met een gegarandeerde afname van toegangskaarten (door de VriendenLoterij). De bedoeling is dat bijkomend geïnvesteerd wordt in de marketing, om zo extra bezoekers (dus inkomsten) aan te trekken. Individuele makers zijn niet de doelgroep.

### Voorbeeld 2: DigitALL

Een recente en bijzondere publiek-private samenwerking tussen private fondsen (Cultuurfonds, Fonds 21, VandenEnde Foundation, VSBfonds, e.a.), de VriendenLoterij, het Ministerie van OCW, en kennispartners zoals Cultuur+Ondernemen en DEN, is DigitALL. De website licht toe: “Cultuurloket DigitALL is een loket voor culturele instellingen die hun publieksaanbod of contact met het publiek willen versterken door inzet van digitale technologie. Door het publiek een vernieuwende ervaring te bieden, om nieuw en meer divers publiek te kunnen bereiken en om het contact met het publiek te versterken. We doen dit door het verstrekken van donaties, maar ook door kennisdeling.” Vooralnog kunnen enkel organisaties een aanvraag indienen voor een ontwikkelbijdrage (tot 10.000 euro) of projectbijdrage (tot 250.000 euro).

### Voorbeeld 3: Brabantse Cultuurlening

De Brabantse cultuurlening is een initiatief van de provincie en wordt uitgevoerd door Kunstloc Brabant.<sup>14</sup> Verder zijn Cultuur+Ondernemen en diverse regiopartners betrokken. Kunstloc ziet de lening als een stap in een loopbaan, waaraan de voucherregeling voor ondernemerskwaliteiten voorafgaat. Bij de selectie wordt gekeken naar de financieringsbehoefte, slaagkansen, en of een lening het gepaste instrument is bij de behoefte (C+O). Er wordt gekeken of de aanvrager een meerwaarde biedt aan de kunst en sector, en het project slaagkansen heeft en past binnen de provinciale doelen, maar de artistieke kwaliteit wordt niet getoetst (Kunstloc).

De cultuurlening had de bedoeling een startkapitaal te verschaffen aan instellingen en makers, tot max. € 60.000 tegen een rente van 2%. De idee erachter is dat banken minder geneigd zijn deze groepen te bedienen. De lening is/was een samenwerking tussen Kunstloc Brabant en Cultuur+Ondernemen, waarbij C+O instond voor de financiële toets. De lening moet 100% terugbetaald worden. In die zin gaat het om een revolverend fonds. Voorbeelden van leendoelen zijn de aankoop van een instrument, bouw van een studio, voorfinanciering van een expo of voorstelling. Het onderliggende argument is dat wat een creatieve ondernemer terugbetaalt, gebruikt kan worden voor collega's, om zo de sector te versterken. De betrokkenheid van leners is zeer groot.

---

<sup>14</sup> Op het moment van schrijven (midden 2024) staat de regeling *on hold*.



## Ervaringen van makers

*Lening is voor theater heel moeilijk, omdat je eigenlijk niks kan terugbetalen, omdat je geen winst maakt. In principe, dus het is gewoon een... Hoe zeg dat... Je hebt er subsidies voor nodig. Want kijk bijvoorbeeld als iemand een instrument speelt, dan kan je met een lening misschien dat instrument kopen en dan ga je daar heel lang mee werken en dan kan je uiteindelijk van, weet ik veel, iets wat je verdient dat terugbetalen. Maar alleen met theater? Hoe leg ik dit uit? [R6]*

## Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Door <i>ex ante</i> (van tevoren) publieke en private geldstromen samen te brengen wordt additioneel geld gegenereerd dat ten goede komt aan de culturele sector. Dit betekent dat er in potentie meer makers en organisaties ondersteund kunnen worden (bijv. door te investeren in hun marketing).</li><li>• Door <i>ex ante</i> deze samengevoegde fondsen te organiseren hoeven makers minder aanvragen te doen, of financieringsvragen te stellen. Hierdoor is potentieel minder tijd nodig voor het maken van een planning of het schrijven van aanvragen.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Een deel van de voorbeelden betreft een lening als financieringsvorm. Hoewel leningen een probleem van veel projecten in de creatieve en culturele sector oplost (voorfinanciering), wordt een lening vaak als risicovol gezien. Aangezien het moeilijk is om het succes van een project te voorspellen (Caves, 2000), en sommige sectoren überhaupt moeilijk commercieel uit kunnen komen (citaat R6), is de manier waarop deze financieringsvorm momenteel wordt ingevuld niet geschikt voor elke maker of organisatie.</li></ul>

## Denkbare alternatieven?

De bovenstaande voorbeelden kunnen gesitueerd worden in de sfeer van impactinvesteringen en durfkapitaal, bedoeld voor initiatieven (ook van makers) met marktpotentieel. De onderstaande voorbeelden zitten in dezelfde sfeer.

### Brabant

C

Het impactfonds Brabant C investeert in kunst en cultuur met een maatschappelijke impact, met de bedoeling de internationale aantrekkingskracht van de provincie Brabant te vergroten. Op de website leest het: “Een gezonde financieringsmix zorgt dat cultuur minder afhankelijk wordt van enkele grote financiers, zoals de overheid. Instellingen worden daardoor minder afhankelijk en kwetsbaar en er kan ruimte worden gecreëerd voor eigen investeringen en doorontwikkeling.” Brabant C heeft drie verschillende regelingen: de subsidieregeling Nationaal Project, de subsidieregeling Matching Impactprojecten voor projecten die maatschappelijke uitdagingen aangaan, en de financieringsregeling ASML x Brabant C voor cultuurprojecten binnen de Brainportregio.

### BNDES (Brazilië)

In het buitenland bestaan durfkapitaal fondsen die leningen beschikbaar stellen tegen lagere rentemarges dan traditionele banken.<sup>15</sup> Deze voorbeelden bieden inspiratie om durfkapitaal (en marktpartijen) steviger te verankeren in het Nederlandse cultuurfinancieringslandschap. In Brazilië is er BNDES waarin overheidsgeld wordt gekoppeld aan zogenaamde durfkapitalisten op online matchfundingplatforms. Op deze manier is het model een ‘third-party-matchfunding’ waarbij niet alleen makers en financiers matchen, maar ook durfkapitaal en publiek geld (cf. modellen 6 en 7).<sup>16</sup>

### National Empowerment Funds (Zuid-Afrika)

Zuid-Afrika heeft een National Empowerment Funds (NEF). De NEF bundelt in het ‘Arts & Culture Venture Capital Fund’ fondsen uit verschillende particuliere bronnen om kunstbedrijven te ondersteunen. Het gaat om een durfkapitaalproject dat leningen verstrekt aan bedrijven die maar moeilijk toegang krijgen tot bankleningen. De rentevoeten zijn laag. Het doel van dit fonds is de kunst- en cultuursector te promoten en ontwikkelen, door bedrijfsstart of bedrijfsgroei te faciliteren. Het richt zich vooral op bedrijven die de kans hebben overeind te blijven zonder subsidies.<sup>17</sup>

### The Makers Fund (mondiaal)

The Makers Fund (het makersfonds) is een verzameling durfkapitaalinvesteringen die zijn gebundeld om de individuele makers in de game-industrie te ondersteunen. In dit geval worden makers in feite beschouwd als kleine bedrijven (van individuen en kleine teams) die op zoek zijn naar fondsen voor innovatief en creatief vermaak.<sup>18</sup>

---

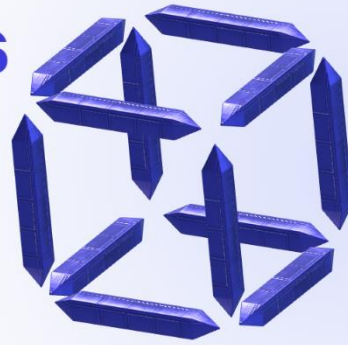
<sup>15</sup> Voorbeeld: <https://shizune.co/investors/art-vc-funds>

<sup>16</sup> <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/desenvolvimento-sustentavel/parcerias/matchfunding-bndes-mais-patrimonio-cultural>

<sup>17</sup> <https://www.nefcorp.co.za/products-services/arts-culture-venture-capital-fund/>

<sup>18</sup> <https://www.makersfund.com/>

# BACKING BUILDERS OF THE FUTURE OF INTERACTIVE ENTERTAINMENT

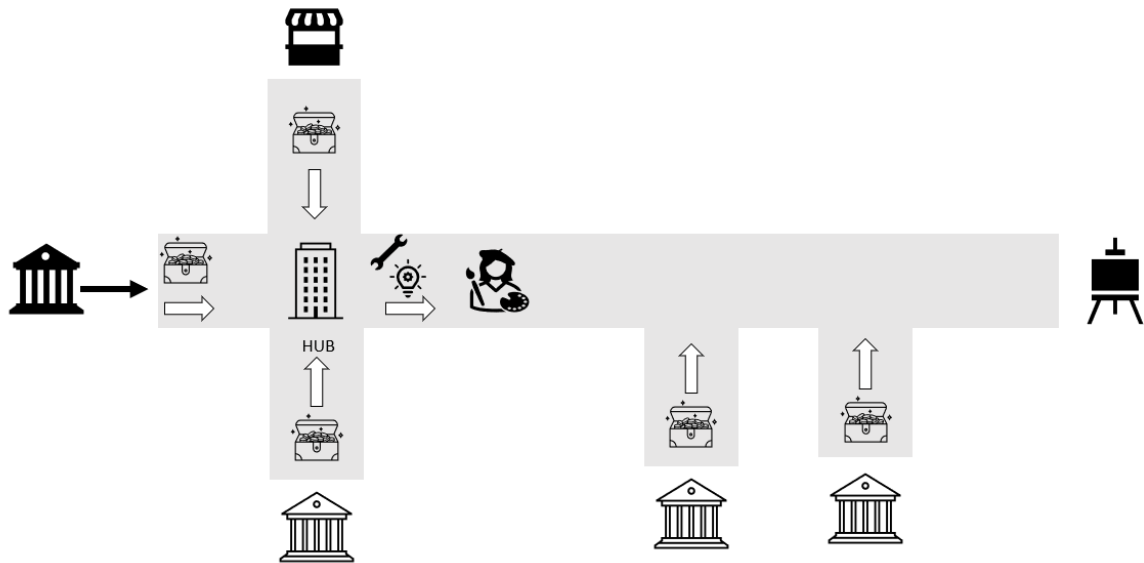


Makers Fund is a global venture capital fund dedicated to games and interactive entertainment

Scroll to discover 

Webpagina van het Makers Fund

## Model 4: 'hubs'



### Hoe werkt het?

In het geval van (talent)hubs, wordt het initiatief genomen door een overheid. Die ziet haar financiële bijdrage als een investering, en als een manier om bijkomende (private en publieke) financiering aan te wakkeren. De middelen gaan naar een hub, die op haar beurt ondersteuning biedt aan makers. De ondersteuning vanuit de hub is niet financieel, maar wel materieel, of symbolisch (in de vorm van netwerken, naambekendheid, presentatiemogelijkheden, en dergelijke). Gecombineerde financiële en materiële ondersteuning is denkbaar.

**Een toepassing van:** Matchfunding geïnitieerd door een overheid

**Voorbeelden:** Talent Hub Brabant

**Beschikbaar voor makers?** In principe wel, maar mogelijk beperkt in tijd en ruimte (enkel Brabant, en op dit moment niet langer?)

## Fact sheet

<p><b>Vorm</b></p> <p><input type="checkbox"/> Impulssubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ontwikkelsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Projectsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Mobiliteit</p> <p><input type="checkbox"/> Prijzen</p> <p><input type="checkbox"/> Leningen</p> <p><input type="checkbox"/> Crowdfunding</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Overig</p>	<p><b>Aanvrager</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Iemand die zelfstandig werkt</p> <p><input type="checkbox"/> Een winstgevend bedrijf</p> <p><input type="checkbox"/> Een non-profit organisatie</p> <hr/> <p><b>Oorsprong van de (financiële) ondersteuning</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Publiek</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Privaat</p> <p><input type="checkbox"/> Markt</p>
<p><b>Voor wie?</b></p> <p>Makers, nieuw talent</p>	<p><b>Doel van de financiële ondersteuning</b></p> <p>Bijdrage aan ontwikkeling</p> <p>Bijdrage aan professionaliteit</p>
<p><b>Gemengde financiering</b></p> <p>Investering van de provincie (leidend tot toegang tot andere subsidies van rijksfondsen, financiële ondersteuning door gemeenten, en sponsoren). De provincie <i>matcht</i> middelen die door anderen beschikbaar zijn gesteld. Op die manier komt de provinciale financiële ondersteuning eerder indirect ten goede aan makers, die in het voorbeeld vooral in natura (kennis, plaats, netwerken) ondersteund worden.</p>	

## Voorbeelden

### Voorbeeld: Talent Hub Brabant

De provincie Noord-Brabant investeert via TalentHub Brabant in talentontwikkeling. De provincie ziet haar bijdrage als een investering. Ze heeft uitgerekend dat haar bijdrage heeft geleid tot 126% extra investering in 2020-2022 (73% van rijksfondsen, 24% van gemeenten en regio, 29% overige sponsoring). De provincie formuleert het als volgt: “De investering van de provincie Noord-Brabant in TalentHub Brabant heeft een financieel vliegwieleffect. De talenten en hubs komen daardoor makkelijker in aanmerking voor aanvullende middelen” (website, 1 februari, 2024<sup>19</sup>).

We beschrijven drie voorbeelden waarin Talenthub in staat is geweest extra middelen te genereren, door en voor samenwerking.

Een eerste voorbeeld van een Talenthub is Next, voor film, documentaire en animatie. Next is een initiatief van het Brabantse audiovisual art instituut Playgrounds in Eindhoven en de partners van deze hub zijn onder meer Submarine Channel, The Panics, St. Joost School voor Art & Design, BROET en Studio Biarritz. Er komen middelen samen van de provincie, OCW, het Filmfonds, en sinds twee jaar ook de streamingdienst Netflix. Concreet gaat de bijdrage van Netflix naar een jaarlijks terugkerende ‘Writers Room’ waarin filmtalenten in een groep schrijven aan nieuwe concepten voor series die gepitcht worden aan producenten en Netflix.

Music Hub Brabant is een ander voorbeeld. Via het Fonds Podiumkunsten komt er extra geld voor regionale talentontwikkeling in pop, dance en hiphop. Music Hub Brabant bundelt de krachten met initiatieven in Zeeland en Limburg (landsdeel Zuid). De provinciale investering vormde de basis voor het programma talentontwikkeling, op basis waarvan een aanvraag bij de Fonds Podiumkunsten kon gedaan worden.

Het derde voorbeeld is dat van de talenthub voor podiumkunsten, PLAN. PLAN is ontwikkeld in en met de provincie Noord-Brabant, en een samenwerking tussen producten, podia, en festivals in de regio (vb. Parktheater Eindhoven, de Verkadefabriek, Festival Cement). PLAN functioneert in de context van Talenthub Brabant en Kunstloc Brabant. Het biedt kansen aan jonge makers (danstalent, theatertalent, circustalent en talent in interdisciplinaire tussenvormen), in broedplaatsen en in meerjarige trajecten. De broedplaatsen (in Breda, Tilburg, 's-Hertogenbosch en Eindhoven, telkens op zich samenwerkingen die ondersteund worden door de partners en de gemeente) bieden nieuwe makers de kans eerste professionele stappen te zetten en zorgen voor zichtbaarheid. De meerjarige trajecten zijn arbeidsintensiever en exclusiever, door een bepaalde maker gedurende een aantal jaren te begeleiden. Samen met het productiehuis Frascati in Amsterdam kreeg PLAN een subsidie van OCW toebedeeld voor talentontwikkeling (via Fonds Podiumkunsten), waarna het Dioraphte vermogensfonds verder financieel bijdroeg.

---

<sup>19</sup><https://www.talenthubbrabant.nl/nieuws/provinciale-investering-in-talentontwikkeling-werkt-als-een-vliegwielt-13310>

## Ervaringen van makers

*De geïnterviewde makers hebben geen ervaringen met deze vorm.*

### Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Eerder onderzoek heeft uitgewezen dat kennisoverdracht via informele contacten essentieel is voor de ontwikkeling van met name jonge makers (Scott, 2012; Wijngaarden, 2019). Uit de Makers' Journeys kwam expliciet naar voren dat makers vroeg in hun carrière moeite hadden met het oplossen van ondernemende en administratieve vraagstukken. Zij zijn veelal opgeleid in artistieke productie, en minder in de activiteiten die nodig zijn om een goede financieringsmix te ontwikkelen voor hun producten (en, in het geval van autodidacten, is deze afstand vaak nog groter). Juist informele interacties blijken essentieel te zijn in het faciliteren van kennisoverdracht in deze aspecten. Hubs kunnen dat soort contacten faciliteren.</li><li>• Private partijen en ondernemingen kunnen hubs sponsoren, waardoor zij meer betrokken kunnen worden in het ondersteunen van de lokale culturele en creatieve sector, en waardoor banden tussen private ondernemingen en kunstenaars versterkt kunnen worden.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Het opzetten en onderhouden van hubs kost financiële middelen. Geld dat bedoeld kan zijn voor het ondersteunen van makers komt in het geval van hubs niet direct bij makers terecht, maar bijvoorbeeld bij de ondersteunende en organiserende krachten.</li></ul>

## Denkbare alternatieven?

Een talent hub lijkt een effectieve manier te zijn om financiële en andere middelen naar kunst en cultuur toe te trekken. Het is belangrijk dat een partij de hub initieert, en dat andere partijen zich eraan committeren. Het opzetten van zo'n hub impliceert uiteraard overheadkosten. Daartegenover staat dat er een enorme variatie denkbaar is wat betreft schaal, doelgroep, genre, enz.

### Talent Hub UK

In het Verenigd Koninkrijk is Talent Hub gelanceerd in partnerschap met 'Yorkshire Dance Organization'. Het doel is de professionele ontwikkeling van dansers met leerstoornissen of autisme te ondersteunen zodat ze beroepskansen hebben bij een gezelschap, als zelfstandig danser, of in een maatschappelijke rol. Publieke en private middelen zijn samengebracht om een ruimte voor talentontwikkeling te creëren voor een bepaalde groep die minder kansen krijgt. In tegenstelling tot het Nederlandse voorbeeld heeft de Britse talent hub niet de bedoeling de ondernemende vaardigheden van gebruikers te bevorderen, evenmin als het aanmoedigen van het vinden van bijkomende financiering in latere ontwikkelfasen.<sup>20</sup>

### Het EIT Culture & Creativity Investeerdernetwerk

Op een heel andere schaal, maar volgens hetzelfde principe van een hub, probeert ook EIT Culture & Creativity een investeerdernetwerk uit de grond te stampen. Het Europese megaproject (gesubsidieerd door de Europese Commissie) communiceert aan potentiële investeerders dat bedrijven in de culturele en creatieve sectoren en industrieën deel kunnen gaan uitmaken van hun investeerders-portfolio, en probeert investeerders te overtuigen door het community-idee te benadrukken, alsook de kans om als investeerder een rolmodel te zijn. Investeerders hebben toegang tot beloftevolle innovaties in de CCSI doordat ze uitgenodigd worden op evenementen waar ideeën gepitcht worden. Ook dit initiatief situeert zich in de sfeer van publiek-private samenwerking en matchfunding.<sup>21</sup>

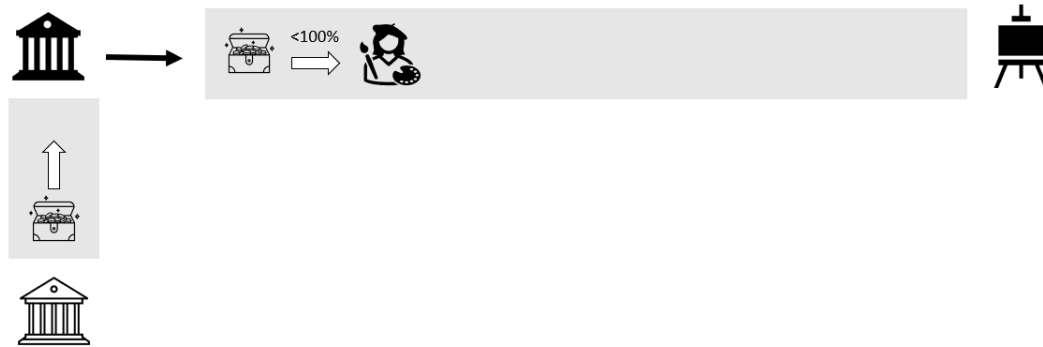
---

<sup>20</sup> <https://talenthub.org.uk/>

<sup>21</sup> EIT Culture & Creativity | EIT (europa.eu)



## Model 5: gecoördineerde matchfunding



### Hoe werkt het?

Dit is een matchfundingregeling die geïnitieerd is vanuit één (hogere) overheid, die andere (lokale) overheden wil stimuleren om (meer) te investeren in projecten van makers. De (hogere, i.c. provinciale) overheid *matcht* subsidieregelingen van andere (lokale) overheden, om daarmee de beschikbare financiële ondersteuning te vergroten. De vorm van financiële ondersteuning wordt bepaald door de overheid op het 'lagere' niveau; de bijdrage van de 'hogere' overheid kan een vast bedrag zijn, maar ook tot een bepaald maximum percentage gaan.

**Een toepassing van:** Matchfunding geïnitieerd door een overheid

**Voorbeelden:** Makersregeling Kunstloc Brabant

**Beschikbaar voor makers?** Ja, zij het plaatselijk en indirect

## Fact sheet

<p><b>Vorm</b></p> <p><input type="checkbox"/> Impulssubsidie</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Ontwikkelsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Projectsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Mobiliteit</p> <p><input type="checkbox"/> Prijzen</p> <p><input type="checkbox"/> Leningen</p> <p><input type="checkbox"/> Crowdfunding</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Overig</p>	<p><b>Aanvrager</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Iemand die zelfstandig werkt</p> <p><input type="checkbox"/> Een winstgevend bedrijf</p> <p><input type="checkbox"/> Een non-profit organisatie</p>
<p><b>Voor wie?</b></p> <p>Begunstigden zijn gemeenten die beleid hebben rond ondersteuning van makers</p>	<p><b>Oorsprong van de financiële ondersteuning</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Publiek</p> <p><input type="checkbox"/> Privaat</p> <p><input type="checkbox"/> Markt</p>
<p><b>Gemengde financiering</b></p> <p>Een (provinciale) overheid draagt bij aan de voorziene financiële ondersteuning van een (gemeentelijke) overheid in de vorm van een match: de eerstgenoemde overheid kan criteria en maximale bijdragen (in absolute en relatieve aandelen) bepalen.</p>	<p><b>Doel van de financiële ondersteuning</b></p> <p>Bijdrage aan ontwikkeling</p> <p>Bijdrage aan spreiding van het aanbod</p>

## Voorbeeld

### De makersregeling van Kunstloc Brabant

Kuntloc Brabant<sup>22</sup> werkt samen met overheden, het onderwijs, maatschappelijke organisaties, en het bedrijfsleven, om inwoners van Brabant te doen deelnemen aan kunst en cultuur. Hun radius bestrijkt een aantal thema's: cultuurparticipatie, -educatie, cultureel ondernemerschap, kunst en samenleving, talentontwikkeling, en impact (en onderzoek en beleid).

De makersregeling van Kunstloc Brabant is een subsidieregeling waarbij de provincie en een aantal gemeenten betrokken zijn. Het is "een matchingsregeling waarmee Provincie Noord-Brabant gemeenten wil stimuleren om (meer) te investeren in projecten van individuele makers in hun gemeente. Dit draagt bij aan het productieklimaat en de presentatiemogelijkheden van het werk van professionele makers en hun artistieke ontwikkeling." Gemeenten die beschikken over een subsidieregeling voor de stimulering van de professionele ontwikkeling van makers (= plaatselijke makersregeling), kunnen hun budget laten matchen met een provinciale bijdrage van 50%, tot max. € 50.000. De gemeenten die gebruik maken van de regeling zijn Tilburg, Den Bosch, Eindhoven, Helmond, Breda, Roosendaal en Boxmeer. De gemeenten geven een eigen invulling aan hun steun: het kan gaan om een fonds, snelgeldregeling, voucherregeling, enz.

### Ervaringen van makers

*De geïnterviewde makers hebben geen ervaringen met deze vorm.*

### Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Een 'automatische' bijkomende financiële bijdrage zonder extra inspanningen</li><li>• Matchfunding door een fonds of andere partij kan een vliegwieleffect teweegbrengen</li><li>• De combinatie van middelen reflecteert het maatschappelijke belang van het project</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie nadelen model 1</li><li>• Makers kunnen onderhavig worden aan een dubbele voorwaardenset: die van de matchende partij en die van de gematchte partij</li></ul>

<sup>22</sup> Kunstloc Brabant experimenteert met verschillende financieringsvormen die ieder een specifieke functie en doelgroep hebben: een cultuurlening, kennisvoucher, crowdfunding, een makersregeling, en een subsidie impuls gelden (recent stopgezet). De subsidie impuls gelden heeft tien jaar bestaan en meer dan 750 instellingen en makers een stap helpen zetten in hun ontwikkeling, samenwerking met een andere sector, of bereik van een nieuwe doelgroep. De provincie heeft besloten haar ondersteuning te herijken. Ook de kennisvouchers en crowdfundingtrajecten doofden uit in 2023.

## Denkbare alternatieven?

Een mogelijk andere benadering zit in een thematische in plaats van geografische benadering van fondsenwerving door matchfunding (vb. dans matchfunding, games matchfunding) om op die manier extra middelen aan te trekken, vb. van particulieren of bedrijven (die daar mogelijk belastingvoordelen op kunnen genieten). Op die manier kunnen potentiële geefplatforms beschikken over een relatief aanzienlijk kapitaal (van overheden, maar ook privaat initiatief, al dan niet online), een actieve rol opnemen in een ecosysteem, en niet enkel fungeren als een passief doorgeefluik.

### **Geefprogramma vermogen voor cultuur - Programme Mécénat Placements Culture (Québec, Canada)**

De provincie Québec in Canada heeft sinds 2005 een programma dat gericht is op een uitbreiding en versteviging van de financieringsmix, weliswaar voor organisaties. Het doel van het *Mécénat Placements Culture*-programma is de financiële zekerheid en onafhankelijkheid van organisaties te waarborgen, door ze aan te moedigen methoden te ontwikkelen om hun financieringsbronnen te diversifiëren door middel van fondsenwerving. Het provinciebestuur verdubbelt filantropische donaties, met name de financiële steun aan non-profitorganisaties op het gebied van cultuur en communicatie, in de vorm van donaties en bijdragen, door donoren (particulieren of bedrijven), stichtingen of andere liefdadigheidsorganisaties die in Québec zijn geregistreerd.

De regeling stimuleert zo bijvoorbeeld de oprichting van vermogensfondsen in een stichting. De fondsen bestaan uit de inkomsten van de fondsenwerving en de uitbetaalde subsidie (provinciale bijdrage). Wanneer het fonds na tien jaar opgeheven kan worden en het vermogen teruggevorderd, wordt de subsidie alsnog overgedragen.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup><https://www.quebec.ca/culture/aide-financiere/mecenat-culture/programme-mecenat-placements-culture>

## Model 6: projectgebonden matchfunding



### Hoe werkt het?

Projectgebonden matchfunding is wellicht de meest traditionele vorm van matchfunding waarbij een partij zich committeert aan het financieel toeschieten aan een project (of jaarbudget) van zodra er middelen beschikbaar zijn gemaakt uit een andere hoek (meestal de markt). De financier zoekt niet aan de voorkant naar medefinanciers voor ondersteuning van specifieke projecten, maar ontwikkelt de voorwaarden (en als zodanig een prikkel) die een aanvrager stimuleert bijkomende inkomsten te verwerven. Wanneer bijvoorbeeld een organisatie erin slaagt eigen inkomsten te verwerven uit de verkoop van producten, kan een subsidiërende overheid (een aandeel van) het verdiende budget matchen. Of die overheid kan een financiële bijdrage leveren per geproduceerde of verkochte unit.

**Een toepassing van:** Matchfunding geïnitieerd door een overheid (Loots, 2015). In principe kunnen ook andere partijen optreden als matchfunders, maar in de praktijk gebeurt het vooral door overheden (althans in de 'offline' vorm, zie verderop voor het 'online' alternatief).

**Voorbeelden:** we vinden binnen het Nederlandse cultuurfinancieringslandschap voor makers enkel voorbeelden van matchfunding in de context van crowdfunding (zie model 7).

**Beschikbaar voor makers?** Nee.

## Ervaringen van makers

*De geïnterviewde makers hebben geen ervaringen met deze vorm, waarvan we geen voorbeelden hebben kunnen identificeren.*

## Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Een 'automatische' bijkomende financiële bijdrage zonder extra inspanningen</li><li>• Matchfunding door een fonds of andere partij kan een vliegwieleffect teweegbrengen</li><li>• De combinatie van middelen reflecteert het maatschappelijke belang van het project.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Zie nadelen model 1</li><li>• Bestaande matchfundingpartners hebben een onevenwichtige spreiding (e.g. sommige steden zijn wel of niet vertegenwoordigd). Dit betekent dat makers geen gelijke kansen hebben op een bijdrage van een matchfundingspartner.</li></ul>

## Denkbare alternatieven

### Programme Mécénat Placements Culture (Québec, Canada)

Het eerder geïntroduceerde programma is een vorm van projectgebonden matchfunding waarbij de provincie Québec donaties verdubbelt.

### Plus 1 Australia

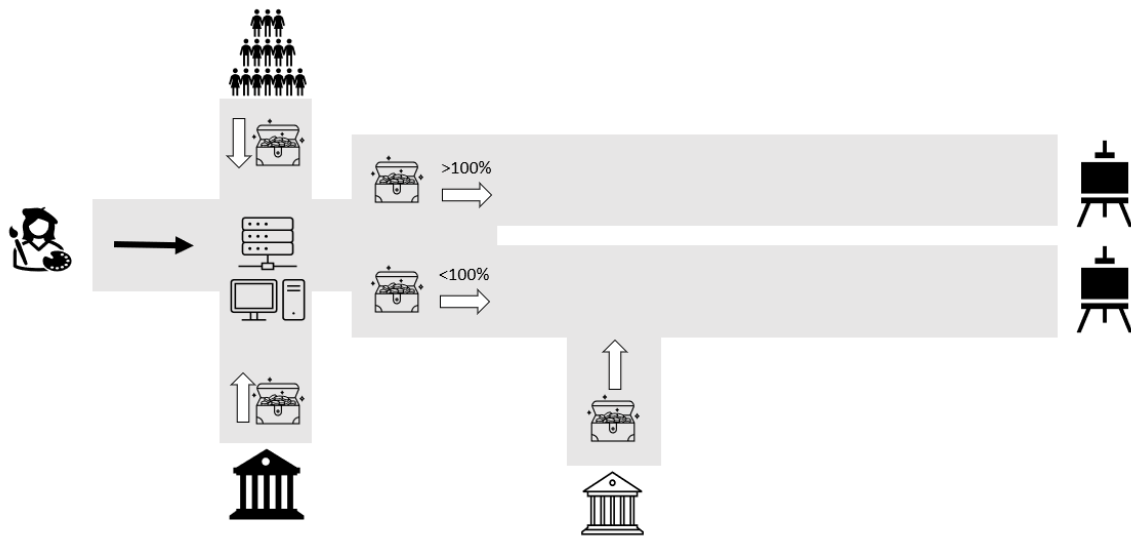
Plus1 is een dollar-voor-dollar *gematcht* fondsenwervingsprogramma, ontworpen om de fondsenwervingsinspanningen van kleine tot middelgrote non-profit kunstorganisaties te stimuleren. Het ondersteunt kunst- en cultuurorganisaties zonder winstoogmerk bij het ontwikkelen en uitvoeren van effectievere fondsenwervingscampagnes, het verbeteren van hun vaardigheden op het gebied van fondsenwerving, en het werven van nieuwe donateurs.<sup>24</sup>



Bekijk [hier](#)

<sup>24</sup> <https://creativepartnerships.gov.au/programs-services/funding-opportunities/plus1/>

## Model 7: platform ondersteunde matchfunding



### Hoe werkt het?

Matchfunding via een crowdfunding platform is een financieringsmethode waarbij overheden of fondsen betrokken worden bij de financiële ondersteuning van projecten, waardoor de financiële ondersteuning in feite een vorm wordt van publiek-private samenwerking, gefaciliteerd door de platformtechnologie. De 'private' bijdragen hier zijn de facto afkomstig van de 'crowd' (de markt). In sommige gevallen (wenselijk scenario) wordt een vooropgesteld financieringsdoel bereikt via de campagne. Het kan ook zijn dat het financieringsdoel niet bereikt wordt, en dat makers alsnog het opgehaalde bedrag kunnen benutten, aangevuld met eigen of andere middelen.

**Een toepassing van:** Matchfunding via voordekunst (ex post gemengde financiële ondersteuning)

**Voorbeelden:** voordekunst

**Beschikbaar voor makers?** Ja, op dit moment maken vooral makers er gebruik van.

## Fact sheet

<p><b>Vorm</b></p> <p><input type="checkbox"/> Impulssubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Ontwikkelsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Projectsubsidie</p> <p><input type="checkbox"/> Mobiliteit</p> <p><input type="checkbox"/> Prijzen</p> <p><input type="checkbox"/> Leningen</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Crowdfunding</p> <p><input type="checkbox"/> Overig</p>	<p><b>Aanvrager</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Iemand die zelfstandig werkt</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Een winstgevend bedrijf</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Een non-profit organisatie</p>
<p><b>Voor wie?</b></p> <p>Alle type makers (amateur, professioneel)</p> <p>Culturele instellingen</p>	<p><b>Oorsprong van de financiële ondersteuning</b></p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Publiek</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Privaat</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Markt</p>
<p><b>Gemengde financiering</b></p> <p>Donateurs kunnen via het online platform direct en gemakkelijk bijdragen aan het project van hun keuze. De matchfundingpartners (overheden, fondsen) dragen mogelijk bij, waardoor makers een deel van hun doelbedrag kunnen ophalen via de partners van het platform. De partner kan zelf (in samenspraak met het platform) de omvang van de bijdrage bepalen, alsook de projecten waaraan toegeschoten wordt en op welk moment van de campagne. In termen van een mix, kan dit gezien worden als de meest verregaande vorm door de (potentiële) betrokkenheid van zowel publieke, private, en marktpartijen.</p>	



## Voorbeelden

### Voorbeeld: Matchfunding via voordekunst

Matchfunding via een crowdfunding platform is een financieringsmethode waarbij overheden of fondsen betrokken worden bij de financiële ondersteuning van projecten. De facto resulteert deze financieringsvorm in publiek-private samenwerkingen waarbij de technologie faciliteert dat de ideeën en projectvoorstellen van makers financiële ondersteuning vinden bij hun fans en netwerk, alsook bij overheden en publieke en private fondsen. Matchfunding kan zo gezien worden als een collaboratief financieringsmechanisme, in de sfeer van sociale valuta's, gemeentelijke participatieve budgetten en tijdbankieren (*time banking*). Eén van de eerste studies naar matchfunding voorspelde dat het een middel kan worden om 'gecoördineerde, collectieve en institutionele actie in de participatieve toekenning van middelen, met een open data mechanisme en transparant management, te faciliteren' (Senabre & Morell, 2018). Een andere studie bracht aan het licht dat gemeenten het eerst waren om beroep te doen op matchfunding via crowdfunding platforms, snel gevolgd door stichtingen, fondsen en loterijen (ECN, 2018; Dalla Chiesa & Alexopoulou, 2022; Loots e.a., 2024).

Er bestaan drie matchfunding mechanismes, die verschillen wat betreft het moment waarop de matchende partner zijn bijdrage doet. 'In first' is een model waarbij de matchende partner bij de aanvang van een campagne zijn duit in het zakje doet. De financiële bijdrage van een publieke partner (of funds) fungeert dan als een kwaliteitssignaal waarmee gehoopt wordt een 'vliegwieleffect' te creëren doordat de onzekerheid van andere gevers kan afnemen. 'Top up' werkt in de omgekeerde richting: de matchfunder draagt een laatste aandeel bij aan projecten die al blijik geven van de ondersteuning door vele private gevers. Verder is er nog een 'brugvorm', waarbij de matchfunder ergens halverwege een financiële bijdrage levert aan het project, waardoor dit een 'boost' krijgt, en twijfelende gevers over de streep trekt.

## Ervaringen van makers

*Het Cultuurfonds en de provincie hebben 3825 euro meebetaald. [...] Dat was een enorme boost, ook omdat daarna mensen meer gingen geven, en ik plotsklaps meer donateurs na elkaar kreeg. Want ja, voor hen was er natuurlijk ook een vertrouwen. Als zo'n instantie geeft, dan wil dat wel iets zeggen.*  
[R3]

*Aan crowdfunding hangt een planning vast. Mensen weten dan: oké, je vraagt zoveel geld op en je gaat je project in die bepaalde periode realiseren. Mocht daar dan een half jaar bijkomen, denken al die mensen die geld hebben gegeven, die dus hebben geïnvesteerd: nou lekker, komt het er ook van? Je moet het ook uitgevoerd krijgen, niet alleen omdat je dat zelf heel graag wilt, maar ook omdat je het idee hebt dat je een soort van belofte doet tegenover die crowdfunders. Natuurlijk zouden wij kunnen zeggen: goh jongens, we hebben niet genoeg opgehaald omdat de fondsen zijn weggevallen. En we geven mensen hun geld terug. Maar als je dan nog een keertje crowdfunding doet, dan gaan mensen toch twijfelen. [R1]*

## Voor- en nadelen voor makers

Voordelen	Nadelen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vele kleine bedragen maken één groot bedrag, potentiële ‘gevers’ met een beperkte betalingsbereidheid kunnen bijdragen in een andere rol dan die van de consument. Gevers met meer gewicht kunnen bijdragen aan een project naar keuze, anoniem of niet. De combinatie van middelen reflecteert het maatschappelijke belang van het project</li> <li>• De reputatie van het platform straalt af op de maker, vindbaarheid van projecten, maar ook de matchfunding door een fonds of andere partij kan een vliegwieleffect teweegbrengen</li> <li>• Toegankelijk voor interdisciplinaire, innovatieve, en niet-professionele makers</li> <li>• Mogelijkheid om een publiek te ontwikkelen, relationele kwaliteiten van het platform</li> <li>• Niet gebonden aan een extern opgelegde startdatum</li> <li>• Niet noodzakelijk gebonden aan beperkte middelen (tenzij bij sommige gevallen van matchfunding)</li> <li>• Minder transactiekosten door het uitschakelen van tussenrollen, schaal- en netwerkvoordelen in de promotie, enz. De combinatie van middelen en toename van die middelen over de tijd laat ‘versies’ van projecten toe. De schrijftijd van de aanvraag is mogelijk beperkt, en het project kan naast in tekst, ook in beeld en geluid, gecommuniceerd worden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De uitkomst is geen ja of nee, maar een bedrag dat wel of niet volstaat om een (versie van een) project te ontwikkelen</li> <li>• Niet geschikt voor alle vormen, beter geschikt voor duidelijk omliggende projecten, met bepaalde sectoren met hogere slaagkansen</li> <li>• Arbeidsintensief proces</li> <li>• Bewuste onderwaardering van de (eigen) loonkosten</li> <li>• Slagen en falen is publiek. Het stellen van de geefvraag is niet voor elke maker even makkelijk. Reputatie van crowdfunding heeft een impact op de bereidwilligheid om de financieringsvorm aan te wenden</li> <li>• Crowdfunding wordt gezien als een alternatief wanneer subsidies niet lukken, dus als een minder gunstige en minder wenselijke variant</li> <li>• Matchfunding is vaak afhankelijk van iemands woon- of werkplaats</li> </ul>

## Denkbare alternatieven?

### Goteo (Spanje)

Goteo is vergelijkbaar met het Nederlandse platform voordekunst. De aanpak wat betreft matchfunding is over het algemeen vergelijkbaar. Goteo maakt expliciet wat de belastingvoordelen zijn in het geval er geschonken wordt aan instellingen. In vergelijking met vdk is de focus van Goteo meer op sociale impact.<sup>25</sup>

### Australian Cultural Fund

Het Australian Cultural Fund (ACF) is een fondsenwervingsplatform voor Australische kunstenaars. Het AKF werd in 2003 opgericht om donaties aan de kunsten aan te moedigen en wordt beheerd door Creative Partnerships Australia. Donaties aan het AKF van \$ 2 of meer zijn fiscaal aftrekbaar, waarbij 100% van de donaties rechtstreeks naar creatieve projecten van kunstenaars gaat.

### Crowdfund Newcastle Culture

In 2013 stopte de gemeenteraad van Newcastle met directe culturele financiering en richtte het Newcastle Cultural Investment Fund op, beheerd door de Community Foundation. Dit fonds, met een jaarlijks budget van ongeveer £ 600,000, was bedoeld om kunstprojecten te ondersteunen door gebruik te maken van crowdfunding, financiële steun te verbeteren en basisorganisaties uit te rusten met digitale fondsenwervingsvaardigheden.

Overige internationale voorbeelden zijn: **MATCH Lab Australia, Matchfunding BNDES+ Patrimônio Cultural, Brazil, Bossa Nossa Brazil, Creative Scotland Crowdmatch, CrowdCulture (Zweden), Crowdfunder UK\*, Benfeitoria, Brazil**

### Suggestie van een maker

Een van de geïnterviewde makers geeft een waardevolle suggestie over hoe makers hun publiek in een vroege fase kunnen betrekken en ze als aandeelhouder (shareholder) zien, aan wie een artistieke return bezorgd kan worden. Platforms kunnen dit faciliteren.

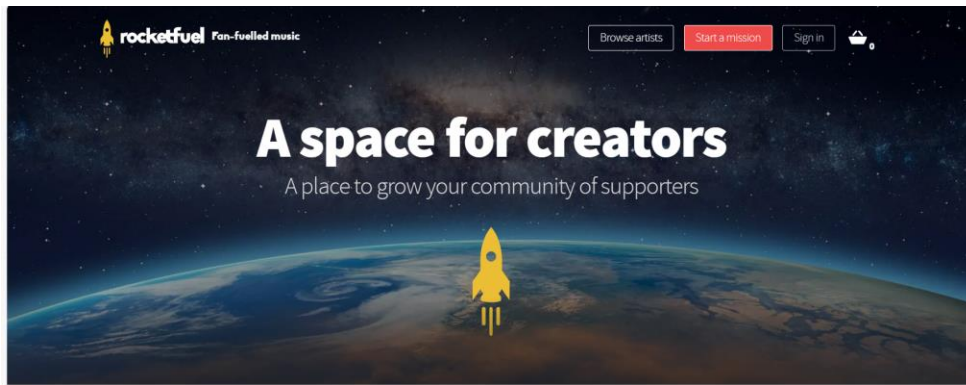
*Matchfunding was ik al tegengekomen, en ik dacht ervan dat het interessant kon worden om met 'shareholders' iets te doen, maar dat weet ik niet omdat ik het niet heb ervaren. Ik heb een andere vorm bedacht: ik ga heel veel mensen fotograferen. Ik ga ze vragen of ze willen meedoen, en dan kunnen ze zich inschrijven en als dank gratis een foto downloaden. Op die manier kunnen ze zich inschrijven als een crowdfunder, maar of en hoe dat gaat werken, weet ik nog niet. Ik ga het in ieder geval proberen. Wie meedoet, krijgt dan uiteindelijk een boek, of een briefkaart, of in ieder geval een uitnodiging voor een tentoonstelling. Dat is ook een manier waarop ik, denk ik, mijn projecten ga financieren. [R5]*

Makers beginnen creatief te denken over hoe ze crowd- en matchfunding kunnen inzetten voor hun praktijk. Een platform dat daar al heel wat mogelijkheden in biedt, is **Rocketfuel**. Dit platform laat makers wereldwijd toe om zich voor te stellen, en verscheidene producten en diensten aan te bieden.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> <https://en.goteo.org/>

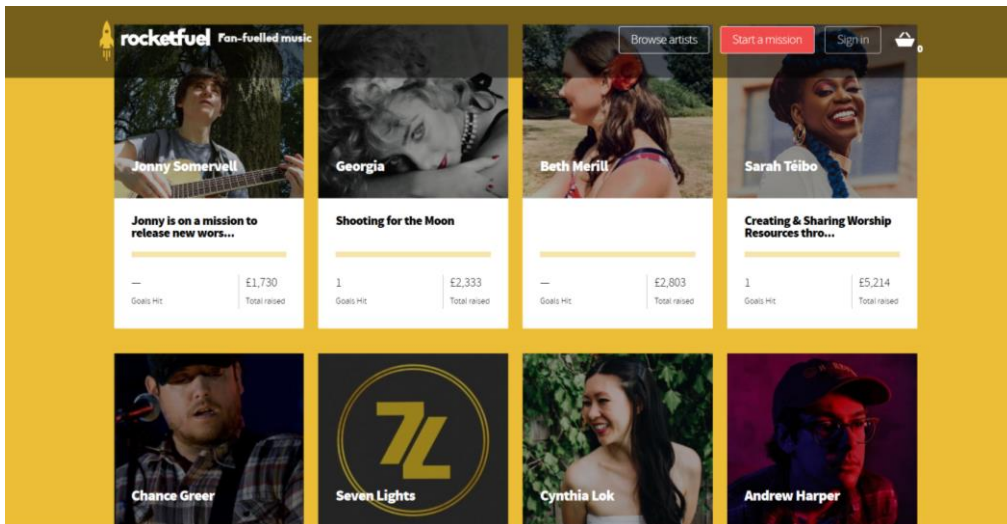
<sup>26</sup> De meer gedetailleerde modaliteiten dienen nader onderzocht te worden. Aard van de transacties, ook mogelijk tot investeringen, gecoördineerde matchfunding, enz.



*We put the fun in crowdfunding.*

Since 2014, Rocket Fuel's team has helped generate over \$1,000,000 for new projects.

It's more of a partnership than just a platform.



Screenshots van Rocketfuel

## De 7 modellen samengevat

In de bovenstaande tekst stellen we reële en mogelijke financieringstrajecten van makers in de culturele en creatieve sectoren voor aan de hand van zeven modellen. Onze benadering was op het projectniveau en we hebben gekeken naar projectondersteuning die een financiële mix inhoudt. We vatten de modellen kort samen.

De meeste reguliere **projectsubsidies** (model 1) lokken al een bepaalde financiële mix uit, aangezien ze vaak een groot aandeel van het projectbudget dekken, maar niet alles (vb. 80%). Projectsubsidies zijn er voor verschillende makers, vooral verschillend wat betreft de fase in hun loopbaan: van zeer beginnend tot zeer gevorderd. Ieder fonds lijkt hier een eigen aanpak te hanteren. Een aantal projectsubsidies verwachten dat de aanvraag wordt ingediend door een professionele organisatie; dan gaat het om subsidies voor productie.

Bij het tweede model (**samenwerkende fondsen**) is de oorsprong van het geld te vinden bij twee (of meerdere) geldschieters die door samenwerking hun doelen kunnen realiseren. De regeling kan dan verder opgezet zijn zoals die van een projectsubsidie (model 1), maar ook complexer zijn, vb. wanneer een lening er deel van uitmaakt.

Model 3 hebben we **samengevoegde fondsen** genoemd. In Brabant is er geëxperimenteerd met de Cultuurlening (met een rol voor C+O en OCW). In het buitenland zien we sporadisch voorbeelden van durfkapitaalprojecten die zich richten op makers, vooral die met kleine bedrijven met groepotentieel.

In model 4 plaatsen we een **'hub'** centraal. Een hub is een initiatief van een financier of fondsenverstrekker. In ons rapport is dat de provincie Noord-Brabant, die investeert in talent en locaties, en daarmee andere financiers en investeerders hoopt aan te trekken. De hubs worden tot nog toe thematisch/sectoraal ingericht (vb. muziek, theater, film), en verschillende sectorspecifieke partners zijn betrokken. Er is vrij veel flexibiliteit wat betreft de ondersteuning aan makers (ruimte, tijd, middelen, enz.). In principe kunnen relatief veel makers door zulk een hub bediend worden, en kunnen diverse financiële aanbieders erbij aansluiten. Een fysieke ruimte geeft zichtbaarheid aan een hub en biedt presentatiemogelijkheden en de mogelijkheid tot contact tussen makers onderling, en tussen makers en andere stakeholders, maar ook met mentors en financiers. Een digitale hub heeft andere voordelen (zoals in termen van bereik).

Voorts bestaan er enkele vormen van *matchfunding*, waarvan we twee modellen herkennen in Nederland. De eerste (model 5) hebben we **gecoördineerde matchfunding** gedoopt, en gaat om een systematiek waarbij één partij (vb. een hogere overheid, maar een privaat fonds is net zo denkbaar) een bedrag *matcht* aan dat van een andere partij (vb. een lagere overheid, maar andere partijen zijn denkbaar). In dit systeem is het wenselijk dat de laatstgenoemde partij de middelen coördineert en verdeelt. In Canada wil de provincie Québec op deze manier ook de oprichting van private fondsen aanmoedigen. Naast zulk een gecoördineerde vorm van *matchfunding* waarbij het *matchen* op voorhand gebeurt, los van de daadwerkelijke toekenningprocedures, bestaan er regelingen waarbij de 'match' direct wordt toegekend aan een begunstigde partij. Dit model 6 (**projectgebonden matchfunding**) vonden we niet terug in de Nederlandse mapping. Het laatste model is de technologische variant van model 6. Model 7 hebben we **platform-ondersteunde matchfunding** genoemd. Voordekunst staat internationaal goed aangeschreven voor de kwaliteit en omvang van hun engagement met deze financiële mix.

# Belangrijke vaststellingen

We sluiten af met vaststellingen die trends reflecteren en kunnen leiden tot veranderingen.

## Dynamische matching als alternatief voor *ex ante* of *ex post* financiële ondersteuning

De zeven modellen kunnen gecategoriseerd worden in vier manieren van gemengde financiële ondersteuning. Een eerste manier is traditioneel en weinig proactief vanuit de financiers. Ze vindt plaats wanneer fondsen bepalen dat in een regeling de financiële ondersteuning een vooropgesteld maximaal percentage van de kosten kan bedragen. Dan is het aan de aanvrager (in sommige gevallen de maker zelf, in andere gevallen een organisatie die financiële ondersteuning werft voor een project waarin een maker de hoofdrol speelt) om zelf bij te dragen, of andere financieringsbronnen te vinden. Dat veronderstelt ondernemerschap, draagvlak, en overtuigingskracht. Deze courante gang van zaken kan beschouwd worden als een 'ex post' gemengde financiële ondersteuning.

Een tweede manier is die waarbij twee of meerdere fondsen (en in theorie ook andere financiers) samen een regeling ontwikkelen. Die kan gezien worden als een 'ex ante' gemengde financiële ondersteuning: er wordt middelen *gepooled* nog voor iemand ze aanvraagt. De fondsen hebben hiervoor een concrete reden, en een aanvrager zal vaak na toekenning ook bijkomende middelen moeten werven (cf. ex post).

De matchfunding regeling van voordekunst is een vorm van gecombineerde financiële ondersteuning, die middelen van de 'crowd' combineert met middelen afkomstig van overheden en/of fondsen. Hier moeten we de tweedeling *ex ante* en *ex post* loslaten: de matching gebeurt continu, en als de financiering 100% bereikt, is er *ex post* geen behoefte aan bijkomende middelen.<sup>27</sup> Dit kan hoe langer hoe meer een faciliterend mechanisme worden dat het mixen van financiële ondersteuning en de (daarvan afhankelijke) projectplanning vereenvoudigt.

## Arbeidsintensief maatwerk

Wat opvalt is dat weinig van de voorbeelden bestaan uit eenduidige financiële ondersteuning die voor iedere aanvrager hetzelfde is (een vast bedrag), maar dat het toch vooral om maatwerk gaat, ondanks dat de procedure die iedere aanvrager doorloopt gelijkaardig is. Dat maatwerk komt alleen al voort uit het feit dat ieder budget verschillend is. Dat legt uiteraard werk bij de financier. Een alternatief kan zijn dat een vast bedrag uitgekeerd wordt. Ook voor de maker is het maatwerk, omdat de meeste financieringsinstrumenten uniek en specifiek zijn per aanbieder. Dat is te begrijpen vanuit het argument dat ene instrument past bij de missie van de financier, maar legt wel werkdruk en andere eisen bij de aanvrager. Die kan niet een projectplan dat voor één financier gemaakt is, zonder aanpassingen neerleggen bij een andere financier op een moment dat voor de maker uitkomt.

---

<sup>27</sup> We zijn ons ervan bewust dat zaken als schaduw prijzen en het negeren van de arbeidskosten vaak voorkomen, waardoor het crowdfundingdoel een onnauwkeurige maatstaf is voor de projectkosten. In de gevallen waarin projectdoelen de kosten volledig weerspiegelen (wat meestal gebeurt bij ambitieuzere creatieve projecten zoals videogames), is de redenering echter van toepassing.

## **Spanning tussen stabiliteit en innovatie**

Makers die worden ondersteund door overheidsfinanciering - geheel of gedeeltelijk - profiteren van een gevoel van stabiliteit, betrokkenheid op lange termijn, en het kwaliteitssignaal van institutionele ondersteuning (in dit geval publieke middelen of zakelijke ondersteuning). In dit geval zijn makers verantwoordelijk voor het tonen van kwaliteiten en het voldoen aan de verwachtingen van de subsidie. Het creatieproces en het innovatievermogen kunnen beïnvloed worden door wisselende selectiecomités en de subjectiviteit die in selectieprocessen besloten ligt. Hoe "bureaucratischer" een selectieproces is, hoe meer het de creativiteit kan beperken en dus indruist tegen de doelen die fondsen voor zichzelf voor ogen hebben. Hoewel de behoefte aan regels, thema's en top-downstructuren noodzakelijk is om informatieasymmetrie te verminderen, kunnen ze ook een bron van onzekerheid worden. Anderzijds kan het ontwikkelen van een financieringsaanvraag ook creativiteit aanwakkeren en een project concreter en/of scherper maken. Dit voordeel valt vooral makers die 'talig' zijn te beurt, en/of makers die baten bij de ondersteuning door partijen die sterk zijn in projectmanagement.

In onze interviews staan makers stil bij de verschillen in procedures en regels tussen financiers. Op basis van onze dataverzameling weten we niet hoe financiers hierin staan, maar een betere afstemming van bepaalde informatiebehoeften van de financiers (meer eenvormigheid in profiel- en projectbeschrijvingen en budgettering) kan het totaal aan transactiekosten doen afnemen.

## **Optimale Onderscheidbaarheid**

Bij makers speelt de uitdaging dat ze zich optimaal moeten kunnen onderscheiden van anderen. Ze moeten de balans vinden tussen enerzijds erbij horen en passen binnen de subsidiekaders, en anderzijds opvallen en excelleren. Die gedachte is in lijn met de theorie van optimale onderscheidbaarheid (ODT), afkomstig uit de sociale psychologie. De theorie stelt dat individuen zowel inclusie (gelijkheid met anderen) als differentiatie (uniekheid) nastreven. De balans tussen deze behoeften is afhankelijk van de context, waarbij het ene wordt geactiveerd wanneer een drempel voor het andere is bereikt (Brewer, 1993). Het is voor makers moeilijk in te schatten in welke mate financiers verwachten dat een maker past binnen uitgetekende kaders, of er eerder (in positieve zin) buiten valt. Voor financiers speelt de uitdaging dat ze hun kaders proberen aanpassen aan makers en hun financieringsbehoeften. Dat zien we bijvoorbeeld in de samenwerkende en gepoolde fondsen, en in de thema's en invulling van de talentenhubs.

## **Vaardigheidskloof**

We stellen vast dat er een vaardigheidskloof is; makers bezitten niet de vaardigheden die nodig zijn om een goed voorstel te schrijven, laat staan om een project te budgetteren dat rekening houdt met afwijzingen van financiers, onzekere doeluitkomsten (crowdfunding), uiteenliggende tijdstippen, enz. Verschillende makers geven ook aan dat tekstuele vaardigheden niet per se hun sterkste kant zijn. In een aantal van de voorbeelden en modellen verwacht de financier dat een (coproducerende) professionele organisatie de aanvraag doet, die wellicht beter beschikt over deze vaardigheden.

Vanuit de makers' journeys weten we dat makers de ondersteuning zoals ze die krijgen bij voordekunst waarderen. Of een vergelijkbare ondersteuning ook voorkomt bij andere financiers kunnen we op basis van de mappingoefening niet aangeven, alhoewel we tijdens de kennistafels de indruk kregen dat er ondersteuning geleverd wordt en voorbeelden beschikbaar gemaakt worden. Het type vaardigheden dat nodig is bij projectvoorbereiding, -management, en -financiering wordt voor een maker pas echt

duidelijk van zodra die ermee geconfronteerd wordt. Mogelijk worden leermodules rond deze vaardigheden in de kunsten nog te beperkt aangeboden, kunnen onderwijsaanbieders op zoek gaan naar hoe deze te integreren in de curricula, of kan coaching (door ervaringsdeskundigen) aangemoedigd worden.

## De financieringsmix in sferen en fasen

In de literatuur herkennen we een onderscheid tussen de overheids sfeer, de marktsfeer, en de maatschappelijke sfeer (inclusief private fondsen en particuliere gevers). De onderstaande tabel typeert de drie sferen in karakteristieken die relevant zijn in relatie tot (gemengde) financiering. In iedere sfeer situeren zich bepaalde financieringsinstrumenten, inclusief de gemengde financieringsvormen die we eerder presenteerden. Daarnaast zien we in een aantal van de beschreven modellen dat de sferen niet helemaal afgebakend zijn, en ook gezamenlijk financiering mogelijk maken, bijvoorbeeld: projectsubsidies die ontwikkeld zijn door partijen uit de overheids sfeer en maatschappelijke sfeer, financiële ondersteuning die een subsidie en een lening combineert, het matchfunding mechanisme dat publieke middelen en middelen van particuliere gevers of kopers samenbrengt, enz. Dat betekent enerzijds meer variatie in het financieringslandschap, mogelijk meer kansen, maar anderzijds ook dat een maker zich meer en verschillende kennis en vaardigheden moet toe-eigenen.

	<b>Overheids sfeer</b>	<b>Marktsfeer</b>	<b>Maatschappelijke sfeer</b>
<b>DOEL</b>	Ondersteuning van publieke goederen en innovaties	Opbrengsten	Warme gloed Steun aan maatschappelijke waarden (incl. een cultureel aanbod)
<b>FINANCIËLE ONDERSTEUNING</b>	Subsidies & beurzen Hubs & natura Matchfunding (andere) <sup>28</sup>	Leningen Crowdfunding (lening) Durfkapitaal (andere)	Subsidies en beurzen Donaties Crowdfunding (gift of beloning) (andere)
<b>KENNIS</b>	Procedures	Financiële vooruitzichten Markt vraag	(Markt)vraag
<b>VAARDIGHEDEN</b>	Systematisch werken Omgaan met een institutioneel raamwerk Punctualiteit en precisie Omgaan met het publieke goed idee	Betrokkenheid Pitchen Omgaan met financiële mogelijkheden Commerciële vaardigheden	Betrokkenheid tonen Communicatievaardigheden Kunnen omgaan met een publiek Omgaan met het publieke goed idee

<sup>28</sup> Er bestaan andere vormen; de hiergenoemde vormen zijn degene die uit de mapping naar voren kwamen.



<b>VOORDELEN</b>	Stabiliteit en zekerheid (soms)	Risico met een hoog rendement (soms)	Dynamisch, doelgroep gestuurd
<b>UITDAGINGEN</b>	Arbeids- en tijdsintensieve aanvragen	De slaagkans van pitchen is afhankelijk van de kwaliteit van het voorstel, het commercieel potentieel, en een goed sociaal netwerk	Het volgen van een publiek is moeizaam
<b>TYPISCHE AANWENDING</b>	Operationele kosten (Initiële) projectkosten Ontwikkeltijd en -kosten	Operationele kosten Financiering van tekorten Duurzame groei op lange termijn	Operationele kosten (Initiële) projectkosten Ontwikkeltijd en -kosten Financiering van tekorten Duurzame groei op lange termijn
<b>DOELGEBRUIKERS</b>	Individen (freelancers, ZZP'ers, anders) Organisaties zonder winstoogmerk Organisaties met winstoogmerk (beperkt)	Organisaties met winstoogmerk Organisaties zonder winstoogmerk (beperkt) Individen (freelancers, ZZP'ers, anders) (beperkt)	Individen (freelancers, ZZP'ers, anders) Organisaties zonder winstoogmerk Organisaties met winstoogmerk (beperkt)

Tabel: Financiering en drie sferen

Daartegenover staat dat een loopbaan (zelfs een hobbelige) gezien kan worden als een aaneenschakeling van fasen waarin andere noden optreden en bepaalde financiers en financieringsvormen beter passen. Daar liggen een aantal assumpties aan ten grondslag: dat een loopbaanfase gepaard gaat met bepaalde vaardigheden en met projecten van een bepaalde omvang met een bepaalde reikwijdte; dat de initiatiefnemer een bepaald netwerk heeft en contacten met producenten en een potentieel publiek; dat bepaalde professionele en op *return* gerichte financiers zich enkel willen inlaten met makers die hun kwaliteit en marktpotentieel al bewezen hebben, enz. Een wat traditionele gedachte is dat makers niet gedurende hun hele loopbaan gesubsidieerd worden (omwille van beperkte publieke middelen), en op een bepaald moment in staat moeten zijn te leven van 'de markt'. Met andere woorden: dat beginnende makers 'opschuiven', zich professionaliseren, en zich uiteindelijk vestigen.

Gestoeld op zulke assumpties kan het verwacht worden dat een overheid (of publiek geld) en/of het maatschappelijk middenveld (d.w.z. de filantropie) beginnende makers willen ondersteunen die kunst, cultuur, of creatieve innovaties ontwikkelen die mogelijk niet over voldoende commerciële waarde beschikken om zich staande te houden in een markt. Maar overheden en het maatschappelijk middenveld kunnen ook projecten met aantrekkingskracht ondersteunen – hoewel dit zeldzamer is en meer onderhevig is aan morele overwegingen over de noodzaak om geld van de belastingbetaler te investeren in commercieel succesvolle inspanningen (zie Boeuf e.a., 2014). De discussie over de vraag of overheden en filantropische fondsen commercieel succesvolle makers wel of niet moeten steunen, valt buiten het bestek van dit rapport. Het is echter belangrijk om rekening te houden met de economische en morele grenzen van de financiering in elk van de genoemde sferen.

Wij denken dat ongeacht hun leeftijd en/of ervaring, makers op projectbasis kunnen baten bij (of nood hebben aan) diverse en gemengde vormen van financiële ondersteuning. Daar bovenop komt dat een loopbaan een *parcours* is waarin verschillende bronnen van inkomsten en financiering aan bod kunnen komen, tegelijkertijd of achtereenvolgens. De [Culturele Financieringswijzer](#) van Cultuur+Ondernemen licht die uitstekend toe.

Toch kunnen we een onderscheid maken tussen een opstart (of wederopstart) van een artistieke loopbaan en een later stadium. In een vroeger stadium kunnen publieke middelen gericht zijn op het ondersteunen van de opstart van een loopbaan en de toetreding tot de arbeidsmarkt (voor beroepsgroepen die van belang gevonden worden), of om innovaties te ondersteunen waarvoor de markt nog niet klaar is. Daaraan kan de sympathie van de kleine kring en mecenaat gekoppeld worden. Talentenhubs kunnen ondersteuning bieden in de vorm van werkplaats, vaardigheden en netwerken. In een later stadium kan een combinatie van publieke en private middelen ingezet worden voor zaken zoals bedrijfsontwikkeling, zichtbaarheid (van individuen en/of een sector), en de consolidatie van een loopbaantraject (vb. in het kader van levenslang leren). Andersoortige hubs en investeerders kunnen kapitaal aanreiken. In een tussenfase kunnen bepaalde makers die schaalbaar en *investeringsklaar* zijn, onder de aandacht gebracht worden van investeerdersnetwerken en bepaalde beleggers.

Opstart	Later stadium
Hubs (steun) Online crowdfunding en matching Ontwikkelbeurzen en innovatiesubsidies	Hubs (investeerders) Online crowdfunding en matching Ontwikkelbeurzen en innovatiesubsidies  Gecombineerde subsidie + lening (Cultuur)lening  Investeerdersnetwerken Durfkapitaal

Tabel: Vormen van financiële ondersteuning op project- en loopbaanniveau

Het is onwaarschijnlijk dat makers gedurende hun hele loopbaan beroep zullen doen op slechts één inkomstenbron of vorm van financiële ondersteuning in functie van de realisatie van projecten. Dit vereist naast kennis een aantal vaardigheden en attitudes: analytisch vermogen, aanpassingsvermogen, en veerkracht. Het samenstellen van een gezonde financieringsmix ligt in de handen van makers, en gebeurt niet enkel op het projectniveau, maar ook op loopbaanniveau. Daarbij kan een ondernemende ingesteldheid helpen. Hierin ligt een rol voor het gehele onderwijspectrum: van basisonderwijs tot universitair onderwijs. Het gaat niet enkel om competentiebevordering in de beroepspraktijk (ook), maar ook om mentaliteitstraining. Het aanbod van hulpbronnen voor groei en de toegankelijkheid daartoe kunnen verder ontwikkeld worden. Of een maker daarbij baat heeft, is niet enkel gerelateerd aan iemands ontwikkelfase, ervaring, of expertise, maar ook afhankelijk van de sector en de aard en ‘populariteit’ van iemands realisaties.

Over het algemeen is het beter een beperkt aantal bronnen langdurig te combineren in plaats van een zeer gefragmenteerde financieringsmix samen te stellen. Die laatste leidt tot inefficiënties, vooral als individuen of organisaties een beperkte kennis hebben van financiering en financieringsbronnen, of in minder mate in staat zijn deze aan te wenden. Ook een rapport van Culture Hive (2023) suggereert dat het beter is om beperkte maar solide (financierings)relaties te koesteren dan verschillende

kortstondige en gefragmenteerde relaties. Maar de kwestie van de overgang van projectfinanciering naar meer langdurige perspectieven behoeft gefocuste aandacht.

## Overgangen

Als we ervan uitgaan dat een loopbaan bestaat uit fasen, gaan we er ook vanuit dat makers vooruitgang willen boeken in die loopbaan. In dat geval evolueren ze van bepaalde vormen van financiële ondersteuning naar andere, en moeten ze ook nieuwe vaardigheden ontwikkelen op het vlak van de financieringsvraag, maar ook op het vlak van projectmanagement en communicatie naar potentiële geldschieters. Enkele (gemengde) financieringsvormen richten zich in het bijzonder op zulke overgangsfasen. Bijvoorbeeld de 'hubs' in model 4, die de overgang van een opleiding naar een artistieke praktijk faciliteren door financiële, materiële, en morele steun. Of hubs (zoals KIC EIT) die het opschalen van meer gevestigde makers door de beschikbaarheid van durfkapitaal willen faciliteren. Een ander voorbeeld zijn regelingen voor makers in een '(pre)mid-career' (zoals 'Upstream', hier ondergebracht bij model 2) die eisen stellen rond cofinanciering en eventueel ook gedeeltelijke terugbetalingen. Wanneer dat soort vormen komt met personele inzet (vb. in de vorm van zakelijke trajecten), zijn ze bij voorbaat gereserveerd voor een beperkte groep makers. Maar het lijkt de moeite om deze piste verder te verkennen, en bestaande regelingen te evalueren met kosten-batenanalyses.

## Het afstemmingsvraagstuk

Een belangrijke kwestie is of een betere afstemming tussen aanbieders van projectmatige financiële ondersteuning al dan niet wenselijk is.

In het geval van een financieringslandschap zonder afstemming speelt de vrije markt meer, en plukken mogelijk inventieve of goed ingebedde makers de vruchten. In het geval van meer afstemming wordt het financieringslandschap meer geïnstitutionaliseerd. Het is maar de vraag of dat kan, omdat verschillende partijen private partijen zijn die een prikkel moeten herkennen in zulk een afstemming. De concurrentie van makers die zoeken naar financiering is groot, en gaat niet verminderen wanneer er meer en betere afstemming is tussen financiële aanbieders. De kans bestaat dat makers met financieringservaring of -handigheid baat gaan hebben en anderen alsnog uit de boot vallen.

Op basis van de voorbeelden lijkt het erop dat afstemming op een lokaal/regionaal niveau denkbaar is en voordelen oplevert. De provincie Noord-Brabant heeft geëxperimenteerd met Hubs en manieren om bijkomende (lokale) financieringsbronnen aan te zwengelen, en ook het initiatief Brabant C waar een grote private partij mee investeert in kunst en cultuur, is in die regionale context opgezet. Op die manier leidt afstemming ook tot een 'pot' die groter wordt. Mogelijk demonstreert het voorbeeld van de provincie Québec in Canada een vergelijkbare dynamiek, waar makers los van deadlines projecten kunnen indienen en de provincie matching vanuit private middelen aanmoedigt.<sup>29</sup>

Afstemming bestaat in verschillende gradaties. In een licht vorm kan al gedacht worden aan een vorm van coördinatie als het louter samenbrengen van het aanbod. Dat gebeurt *de facto* al op de websites van de verschillende fondsen die via een zoekfunctie makers naar de geschikte instrumenten leiden. Er bestaan daarnaast (thematische) websites die de verschillende instrumenten van diverse aanbieders samenbrengen (al dan niet tegen betaling): bijvoorbeeld [Creatives Unite](#) en [FindnFund](#).

---

<sup>29</sup> We hebben deze voorbeelden niet in de diepte kunnen onderzoeken; de beschikbare informatie komt van onlinebronnen.

Een meer fundamentele vorm van afstemming is het samenvoegen van bepaalde aanbieders. In haar recente 'Advies toegang tot cultuur op weg naar een nieuw bestel in 2029' stelt de Raad voor Cultuur (2024) voor om de zes bestaande cultuurfondsen te vervangen door één rijkscultuurfonds dat fungeert als een loket en verantwoordelijkheid is voor de hele rijksfinanciering van makers en culturele organisaties, met de bedoeling een overzichtelijker beleid en een duidelijk financieringsinstrumentarium met oog voor de gehele breedte van de sector te ontwikkelen. Een open en minder disciplinair verschoot financieringsinstrumentarium zou zich, aldus de Raad voor Cultuur, beter kunnen richten op stappen in creatieketens, zoals opleiding, productie, en distributie/presentatie. Een sectorbreed rijkscultuurfonds is beter in staat de verscheidenheid in het culturele en creatieve veld te omvatten, en kan inclusief zijn ten aanzien van de kunsten en de creatieve industrie, multi- en interdisciplinair werk, en een professioneel en amateur aanbod. Wij kunnen de redenering volgen, maar hebben op basis van onderzoeksmethodes geen inzicht in de effectiviteit en wenselijkheid van e.e.a.

## **Uitbreiding van Fanfunding?**

Het financieringslandschap in de kunsten en culturele en creatieve sectoren kan geconcipieerd worden als een markt die bestaat uit aanbod en vraag. Het aanbod bestaat uit de financiële ondersteuning en financiering vanuit overheden, fondsen en andere publieke of private partijen. Zolang de vraag naar deze ondersteuning groter is dan het aanbod (meer makers zijn geïnteresseerd in middelen dan er beschikbaar zijn), hebben de financiers 'marktmacht' en zijn zij het die de regels bepalen: procedures, beoordeling, selectie, enz. Mocht dat omgekeerd zijn (meer potentiële financiers dan aanbod), zou de zoekfunctie naar de financiers gaan, en zouden die baten die bij een overzicht van het aanbod aan de makerskant. Dat zien we bijvoorbeeld bij online veilingen, waarbij het (artistieke) aanbod geafficheerd wordt, en potentiële kopers tegen elkaar opbieden, maar ook bij beleggingsfondsen.

Online crowdfunding platforms hebben een vergelijkbare functionaliteit: ze etaleren een aanbod van artistieke en creatieve projecten die op zoek zijn naar financiering. Platforms worden ook wel tweezijdige marktsystemen genoemd. Dat betekent dat het platform optreedt in een bemiddelende rol tussen vraag en aanbod. In de praktijk is crowdfunding via een platform nog vooral *donation based* en *reward based*. De gevers zijn vooral betrokken vanuit de liefde voor de kunsten (of sympathie voor een specifieke maker), en de return kan een artistiek product zijn. In de literatuur (en in de praktijk in andere dan de culturele sfeer) is crowdfunding ook *investment based* or *lending based*, wat betekent dat er financiële opbrengsten te halen zijn. In principe is het denkbaar dat financiers via een platformstelsel een financiële ondersteuning of bijdrage leveren aan projecten.

We zien dit fenomeen vorm krijgen. Enerzijds worden vormen van *fanfunding* uitgebreid. De onderstaande voorbeelden tonen hoe makers via een YouTube-kanaal en via het platform Rocketfuel een gediversifieerd aanbod (streaming, optredens, gepersonaliseerde content, cursussen, enz.) aanbieden aan hun fans, in de hoop te kunnen rekenen op de betalingsbereidheid van hun fans (die op die manier kopers worden, en direct en indirect bijdragen aan de loon- en ontwikkelkosten van makers). We kunnen ons de vraag stellen of we kunnen afstappen van een 'applicatiesysteem' (makers doen een aanvraag bij financiers) en kunnen overstappen naar een 'affichagesysteem' waarbij de projectaanbieder de financieringsvraag op een (mogelijk gesloten) platform afficheert. De werkbaarheid en wenselijkheid hiervan zou getest kunnen worden, vb. in een regionale context.

https://www.youtube.com/@PaulDavids

YouTube

Home  
Shorts  
Subscriptions

You >  
History  
Watch later  
Liked videos

Subscriptions  
MadFit  
Browse channels

Explore  
Trending  
Music  
Movies  
Gaming  
News  
Sports  
Podcasts

Search: paul davids acoustic

**Paul Davids**  
@PaulDavids · 3.35M subscribers · 418 videos  
A fun and inspiring guitar channel, dedicated to keep the guitar fresh and alive! Quality guit...  
Instagram.com/pauldavidsguitar and 2 more links  
Subscribe

Home Videos Shorts Playlists Community

For You

HIRED BY LINKIN PARK  
I Played Guitar With Mike Shinoda from LINKIN

BASIC PRO  
Why You Don't Sound Like a Pro (YET)









ICONIC GUITAR RIFFS  
The 30 Guitar Riffs Everyone Should Know

The Mesmerizing Sound of the O...

rocketfuel Georgia Shop Membership Donate About Sign in

Shop Membership Donate About

## Shop

 <p><b>Downloadable MP3 of my Debut Single "The Girl"</b> £0.75</p>	 <p><b>Downloadable MP3 of my featured artist single "Re..."</b> £0.75</p>	 <p><b>Debut Single "The Girl" Signed Vintage CD in prin...</b> £2.99</p>	 <p><b>Debut Single "The Girl" Signed Limited Special E...</b> £4.99</p>
 <p><b>Signed copy of my new EP "The Girl"- EP</b> £4.99</p>	 <p><b>I'll write you a song and sing it for you at an o...</b> £1000</p>	 <p><b>Free MP4 download of my performance at the Grand...</b> FREE</p>	 <p><b>Thank you card for my supporters</b> FREE</p>

Screenshots van YouTube en Rocketfuel

# Besluit

In het huidige rapport brengen we de voornaamste bevindingen samen van onderzoek naar gemengde financiële ondersteuning en financiering van makers, op het projectniveau. Een studie van de internationale literatuur, een mapping van Nederlandse voorbeelden geïmplementeerd door een twintigtal belangrijke fondsen, en interviews met makers die op zoek zijn naar projectfinanciering, leiden tot de identificatie van een aantal routes waarlangs het financieringspad bewandeld kan worden. We hebben deze ‘modellen’ genoemd, omdat ze deels werkelijk voorkomen, deels *ideaal* zijn.

Ze zijn: **projectsubsidies, samenwerkende fondsen, samengevoegde fondsen, hubs, en drie verschillende vormen van matchfunding.**

Wat deze modellen gemeenschappelijk hebben, is dat ze zich richten op makers, de projectkosten niet 100% dekken, open toegankelijk zijn, en op maat worden uitgewerkt (en dus arbeidsintensief zijn voor zowel de aanvragers als financiers). Waarin ze verschillen, is de mate van innovativiteit, de mate waarin publieke en/of private partijen dominant zijn, de betrokkenheid van een intermediaire organisatie, en de scope (in termen van type maker en geografisch).

Een algemene vaststelling is dat het organiseren van een financiële mix veelal bij de maker ligt. We stellen vast dat verschillende financieringsvormen voorkomen in een vorm van cofinanciering, maar in heel beperkte mate. Er liggen kansen in het ontwikkelen van een aanbod dat bestaat uit meer gediversifieerde financieringsvormen om de financiële veerkracht van makers en organisaties in creatieve sectoren te versterken. Beheerders van fondsen zouden kunnen inzetten op financiële ondersteuning die niet enkel ondernemerschap (bedrijfsvorming en -ontwikkeling) bevorderen, maar ook de ondernemendheid (competenties en mentaliteit) van hun begunstigen. Het sociale aspect van financiering (netwerken opbouwen, communicatie, verbinding) kan meer aan bod komen.

Alternatieve financieringsmogelijkheden voor goede doelen en fondsenverstrekkers zijn onder meer crowdfunding, sociale investeringen, liefdadigheidsbanken en gunstige leningen. Die komen vooralsnog weinig voor in culturele en creatieve sectoren, ook internationaal (Loots e.a., 2022). Mecenassen kunnen verder worden erkend in hun rol als investeerders en ondernemers die op zoek zijn naar mogelijkheden om een verschil te maken (cf. Leve het Geven). Naast het puur financieel rendement op investeringen, kan andere maatschappelijke impact van financiële ondersteuning beter gewaardeerd worden, in woorden en in acties.<sup>30</sup>

Wanneer makers erin slagen ‘vermarktbaar’ ideeën te ontwikkelen, ligt de weg open naar transactionele verdienmodellen en kan de investeringsoptie worden nagestreefd. Dit is enkel mogelijk wanneer makers commerciële routes verkennen. Crowdlending en crowd-equity zijn mogelijke ‘mentaal’ toegankelijke financieringsopties, maar de ondersteunende infrastructuur en bijgevolg ook de gebruikelijkheid ervan ontbreken nog in culturele en creatieve sectoren.

Er kan gedacht worden aan het instellen of doorontwikkelen van financiële hubs die advies op maat bieden (zie Brabant en zelfs het model van KIC EIT), matchmakingplatforms en peer-to-peer leerinitiatieven. Dergelijke initiatieven kunnen de vraag naar groei en financiering bij ondernemende makers stimuleren en degenen met het potentieel om op te schalen in staat stellen toegang te krijgen tot de middelen die ze nodig hebben. Op die manier faciliteren ze de overgang tussen loopbaanfasen,

---

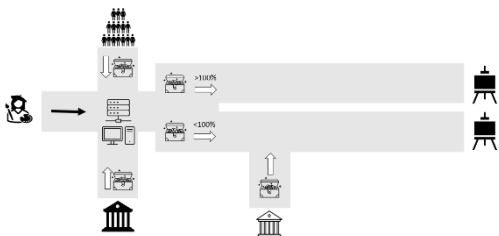
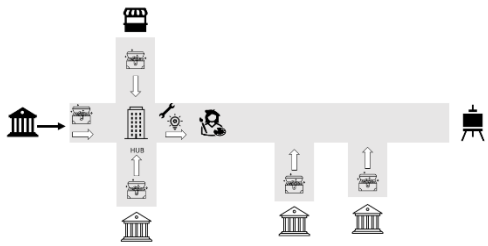
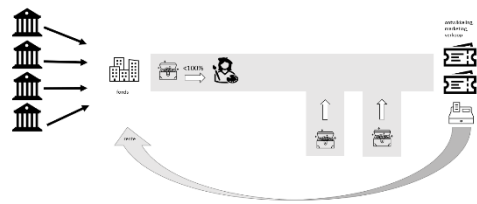
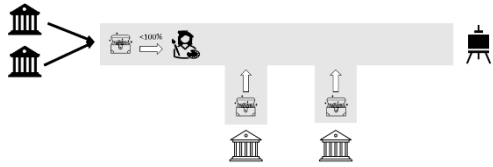
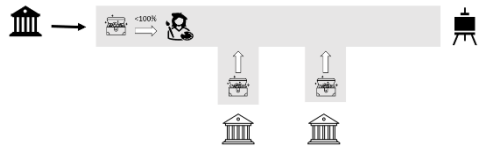
<sup>30</sup> Zie het voorbeeld van Charity Aid Foundation: <https://www.cafonline.org/>

ook zonder dat makers daarvoor noodzakelijk moeten overgaan tot bedrijfsvorming. Hierin ligt een kans voor het beleid. Idealiter wordt bij de voorziening van ondernemende opschalingsmogelijkheden ruimte gecreëerd voor het nemen van risico's (en falen), aan zowel de kant van de makers als de kant van financiers. Op groei gerichte makers die eerder met mislukkingen zijn geconfronteerd kunnen aangemoedigd worden om opnieuw te proberen met behulp van specifieke training en ondersteuning.

Er zijn nog grote stappen te zetten vooraleer makers zich gemakkelijk kunnen navigeren doorheen een gemixt financieringslandschap waarin subsidies gecombineerd worden met andere vormen (en de vraag is hoe haalbaar dit zou zijn, en of en hoe het werkbaar is op schaal). De wenselijkheid ervan wordt ook wel eens in vraag gesteld (zie O'Connor, 2024).

Dit rapport presenteert een momentopname en (wat kan overkomen als een amalgaam van) modellen en voorbeelden, soms nog zonder ze een specifieke naam hebben. Door ze hier in beeld te brengen, willen we ze bespreekbaar maken. Daarnaast doen we op basis van onze gecombineerde methode (interviews, mapping, internationale voorbeelden) een aantal vaststellingen die kunnen leiden tot verdere dialoog (en inspiratie?). We hebben kort gereflecteerd op uiteenlopende vaststellingen, zoals de arbeidsintensiviteit die zowel financiers als makers ervaren, de spanning tussen het voordeel van stabiliteit en de wenselijkheid van innovatie, en die tussen *inpassen* en *uitmunten*. We hebben de sferen en fasen aangekaart die samengaan met een financieringsbehoefte, alsook financieringsbehoeften in overgangsfasen en de vaardigheden die vereist zijn. We articuleren vernieuwingen, zoals die al voorkomen in dynamische matchfunding en zich mogelijk gaan manifesteren wanneer vormen van fanfunding zich verder ontwikkelen. Het vraagstuk of en hoe een betere afstemming wenselijk is, raken we kort aan.

Tot slot. Het klopt dat de risico's op de precarisering van culturele arbeid en armoede altijd op de loer blijven liggen, door gekende oorzaken als dat makers intrinsiek gemotiveerd zijn en de neiging hebben el hun beschikbare tijd en middelen aan te wenden voor hun creatieve arbeid (Abbing, 2008; Greer, 2021; Loots & van Witteloostuijn, 2022). Bovendien worden creatieve sectoren gekenmerkt door structurele kansenongelijkheid, die gepaard gaat met ongelijkwaardige inkomens. Die eigenheden van culturele en creatieve sectoren worden versterkt door externe factoren, zoals een gezondheidscrisis als de recente pandemie en de daaropvolgende economische recessie (Comunian & England, 2020; van Andel & Loots, 2022, Been e.a., 2023). In tijden waarin weerbaarheid en welzijn hoog op de maatschappelijke en politieke agenda's staan, is het nodig dat ervoor gewaakt wordt dat ook makers baten bij die agenda's. Dat is een gezamenlijke verantwoordelijkheid voor sectorvertegenwoordigers, ondersteunende organisaties, beleid en onderwijs- en onderzoeksinstellingen. Iedere stap richting een meer divers en gemengd financieringslandschap (*meer dan de som der delen*) is een stap voorwaarts die gewikt en gewogen moet worden op de gevolgen voor makers, financiers, en andere betrokkenen.





# Bronnen

Abbing, H. (2008). *Why are artists poor?: the exceptional economy of the arts*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Becker, H. S. (2023). *Art worlds: updated and expanded*. California: University of California Press.

Been, W., Wijngaarden, Y., & Loots, E. (2023). Welcome to the inner circle? Earnings and inequality in the creative industries. *Cultural Trends*, 1-18.

Boeuf, B., Darveau, J., & Legoux, R. (2014). Financing Creativity: Crowdfunding as a new approach for theatre projects. *International Journal of Arts Management*, 16(3), 33-48.

Block, J. H., Colombo, M. G., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2018). New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics*, 50(2), 239–250. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9826-6>

Boekman (2024). Private financiering van kunst en cultuur. *Boekman*, jg.36, nr.138.

Brewer, M. B. (1993). Social identity, distinctiveness, and in-group homogeneity. *Social cognition*, 11(1), 150-164.

Caves, R. (2000). *Creative Industries: Contracts Between Art and Commerce*. Massachusetts: Harvard University Press.

Comunian, R., & England, L. (2020). Creative and cultural work without filters: Covid-19 and exposed precarity in the creative economy. *Cultural Trends*, 29(2), 112-128.

Dalla Chiesa, C., & Alexopoulou, A. (2022). Matchfunding goes digital: The benefits of matching policymaking with the crowd's wisdom. *European Journal of Cultural Management and Policy*, 12, 11090.

ECN. (2018). *A guide to crowdfunding for local authorities*. <https://eurocrowd.org/2019/09/10/a-guide-to-crowdfunding-for-local-authorities>

Fraioli, M., De Voldere, I., Durinck, E., Marrazzo, L., Heinsius, J. (2021). *Creative FLIP So You Need Money Guide*. Brussels, Belgium: IDEA Consult.

Galenson, D. W. (2011). *Old masters and young geniuses: The two life cycles of artistic creativity*. Princeton University Press.

Goudriaan, R., Brom, R., Goedhart, M., Slag, M., Wolters, L. (2021). Ongelijk getroffen, ongelijk gesteund Effecten van de coronacrisis in de culturele sector. Amsterdam: *Boekman*. [https://www.boekman.nl/wp-content/uploads/2021/05/Ongelijk-getroffen-ongelijk-gesteund\\_def.pdf](https://www.boekman.nl/wp-content/uploads/2021/05/Ongelijk-getroffen-ongelijk-gesteund_def.pdf)

Greer, S. (2021). Funding resilience: market rationalism and the UK's "mixed economy" for the arts. *Cultural Trends*, 30(3), 222-240.

Lee, B., Fraser, I., & Fillis, I. (2018). Creative futures for new contemporary artists: Opportunities and barriers. *International Journal of Arts Management*, 20(2), 9–19.

Loots, E. (2015). The Income Standard for the Performing and Visual Arts in the Netherlands: A Simple Indicator of Financial Performance or a Transition to Another Mode of Supporting Non-profit Organizations?. *Zeitschrift für Kulturmanagement*, 1(1), 53-74

Loots, E. & A. van Witteloostuijn (2022). *Inkomens en verdienvermogen in creatieve sectoren*. Eindrapport. Rotterdam en Amsterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam en Vrije Universiteit. [https://pure.eur.nl/ws/portalfiles/portal/57957381/Loots\\_vanWitteloostuijn\\_inkomens\\_en\\_verdienvermogen\\_in\\_creatieve\\_sectoren\\_2022.pdf](https://pure.eur.nl/ws/portalfiles/portal/57957381/Loots_vanWitteloostuijn_inkomens_en_verdienvermogen_in_creatieve_sectoren_2022.pdf)

- Loots, E., Betzler, D., Bille, T., Borowiecki, K. J., & Lee, B. (2022). New forms of finance and funding in the cultural and creative industries. Introduction to the special issue. *Journal of Cultural Economics*, 46(2), 205-230
- Loots, E., Piecyk, K., & Wijngaarden, Y. (2024). At the juncture of funding, policy, and technology: how promising is match-funding of arts and culture through crowdfunding platforms?. *International Journal of Cultural Policy*, 30(1), 118-134.
- O'Connor, J. (2024). *Culture is not an industry: Reclaiming art and culture for the common good*. Manchester: Manchester University Press.
- O'Dair, M., & Owen, R. (2019). Financing new creative enterprise through blockchain technology: Opportunities and policy implications. *Strategic Change*, 28(1), 9–17. <https://doi.org/10.1002/jsc.2242>
- Patrickson, B. (2021). What do blockchain technologies imply for digital creative industries? *Creativity and Innovation Management*, 30(3), 585–595. <https://doi.org/10.1111/caim.12456>
- Peukert, C. (2019). The next wave of digital technological change and the cultural industries. *Journal of Cultural Economy*, 43, 189–210. <https://doi.org/10.1007/s10824-018-9336-2>
- Raad voor Cultuur (2024). Toegang tot Cultuur. Op weg naar een nieuw bestel in 2029. Den Haag: Raad voor Cultuur.
- Scott, M. (2012). Cultural entrepreneurs, cultural entrepreneurship: Music producers mobilising and converting Bourdieu's alternative capitals. *Poetics*, 40(3), 237–255.
- Senabre, E., and M. F. Morell 2018. "Match-Funding as a Formula for Crowdfunding: A Case Study on the Goteo.Org Platform." Proceedings of 14th International Symposium on Open Collaboration (OpenSym'18), 5. doi:10.1145/3233391.3233967.
- Sigurdardottir, M. S., & Candi, M. (2019). Growth strategies in creative industries. *Creativity and Innovation Management*, 28(4), 477–485. <https://doi.org/10.1111/caim.12334>
- Tosatto, J., Cox, J., & Nguyen, T. (2019). An overview of crowdfunding in the creative and cultural industries. In *Handbook of Research on Crowdfunding*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788117210.00018>
- Van Aniel, W., & Loots, E. (2022). Measures for the betterment of the labor market position of non-standard working regimes in the cultural and creative sector in the Netherlands. *International Journal of Cultural Policy*, 28(4), 431-445.
- Wijngaarden, Y. (2019). *Spaces of co-working: Situating innovation in the creative industries*. Rotterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam

## Colofon

### *Auteurs*

Ellen Loots (contactpersoon: [loots@eshcc.eur.nl](mailto:loots@eshcc.eur.nl))

Carolina Dalla Chiesa

Yosha Wijngaarden

### *Met de medewerking van*

Emma Dijkhuizen

Jet Schaap Enterman

### *In opdracht van en samenwerking met*

Platform ACCT

Cultuur+Ondernemen

voordekunst

### *In the Mix wordt mogelijk gemaakt door*

het Ministerie van Cultuur, Onderwijs en Wetenschap

© Rotterdam, september 2024

Loots, E., Dalla Chiesa, C., Wijngaarden, Y. (2024). *In the Mix. Meer dan de som der delen?* Rapport.

Rotterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam

**Erasmus  
University  
Rotterdam**



