



DANS EN GELD

Sta je voor een grote uitgave voor je dansorganisatie, bijvoorbeeld een nieuwe balletvloer of apparatuur voor de komende voorstelling? Of wil je investeren in een promotiefilm of marketingmateriaal, maar heb je het benodigde geld niet voorhanden? Dan kun je ook eens aan een lening denken. Een speciale Cultuurlening hoeft niet veel te kosten en levert meer voordelen op dan een 'gewone' lening bij een bank.

Cultuurlening als smeerolie

TEKST **Jolanda Keurentjes** | FOTO **Maarten van Haaff**

Het is veel eenvoudiger geworden om als cultureel ondernemer of organisatie een lening af te sluiten. Bij de Cultuurlening, die in de huidige vorm sinds 2014 bestaat, ligt het rentepercentage laag en is er hulp bij het opstellen van de documenten die nodig zijn om een lening aan te vragen. Denk aan een rentepercentage van 3% en te lenen bedragen tussen € 1000 en € 40.000.

Cultuur+Ondernemen is een belangrijke spil in het geheel. De organisatie begeleidt het afsluiten van de leningen, beheert de leningen en int de betalingen.

VERMENIGVULDIGEN

Vanuit het Borgstellingsfonds dat Cultuur+Ondernemen voorheen beheerde, is de Stichting Fonds Cultuur+Financiering voortgekomen. Dit fonds verstrekt de lening. Directeur **Roelof Balk** kent de kunstpraktijk uit eigen ervaring. Hij studeerde barokviool en economie. Vervolgens bouwde hij een beroepspraktijk op in de private en publieke financiering, waarbij hij zag hoe goed combinaties van subsidies en financiering door banken werken. 'Een combinatie is vaak een *multiplier*: als je bij de ene organisatie een toezegging hebt, kun je ook bij een ander makkelijker lenen of subsidie krijgen', licht hij toe.

Van de 75 aanvragen die er het afgelopen jaar voor een lening kwamen, zijn er 51 goedgekeurd. Balk zag veel leuke initiatieven, waarin vaak sprake was van een verbinding tussen sectoren, zoals film met livemuziek van een groot orkest (zie kader op pagina 46). 'Het gaat vaak om mensen met ideeën die bij fondsen tussen wal en schip vallen. Wij zijn projectinhoudelijk makkelijker: als je investering bijdraagt aan je beroepspraktijk, hoef je alleen maar te laten zien hoe je het terug kunt betalen.'

Hij noemt twee belangrijke succesfactoren bij het afsluiten van een lening. Als eerste is het belangrijk dat het plan laat zien dat er goed is nagedacht over het publieksbereik. 'Omschrijf je doelgroep. Richt je je op mensen van een bepaalde leeftijd? Ga dan naar de plekken waar zij komen. Wil je nieuw publiek bereiken: wat organiseer je voor hen? Hoe onderhoud je contact?' Ten tweede: bedenk wie je bij je organisatie kunt betrekken. 'Niet alle kunstenaars hebben zakelijke kwaliteiten. Als je die niet hebt, moet je weten bij wie je dat aspect haalt. Wij kunnen ook mensen met elkaar verbinden. Wat mij betreft zou er op opleidingen meer aandacht voor de zakelijke aspecten moeten zijn.'

BEDRIJFSPLAN

Naarmate de lening groter is moet er meer onderbouwd worden. Boven € 10.000 is een bedrijfsplan nodig. Roelof Balk: 'Maar we willen niet te bureaucratisch zijn. Een eerste gesprek gaat nooit over

'Een eerste gesprek gaat nooit over geld'

geld, maar over de stap daarvoor: wat wil je, waarom, wat zijn je kwaliteiten, wie is daarin geïnteresseerd? Daarna zet je je plan in fases uit. Je benoemt je perspectief en wat de mijlpalen in je traject zijn.'

De beoordeling richt zich vooral op de kredietwaardigheid van de aanvrager. Balk: 'We kijken naar je inkomenspositie op dit moment en wie er achter de organisatie zitten. We kijken ook naar het trackrecord van de maker. Welke sterke punten zijn er, welke zwakke? Een geslaagde crowdfundingactie bijvoorbeeld toont voor ons aan dat er een geïnteresseerd publiek is.'

Ter ondersteuning hebben kunstenaars toegang tot het trainings- en begeleidingsprogramma van Cultuur+Ondernemen, vaak tegen een sterk gereduceerd tarief. En er wordt altijd meegedacht, aldus Balk: 'Als er problemen zijn, werken we op maat om te zoeken naar oplossingen. We doen niet aan boeterente.'

Overigens is het ook mogelijk een hoger bedrag te lenen. Vanaf € 40.000 worden leningen verstrekt door Triodos Bank en Triodos Cultuurfonds, waarvan vooral het fonds de leningen doet met een wat hoger risico. 'Wij weten wat er speelt in het culturele veld', zegt Eric Holterhues, hoofd Kunst en Cultuur bij Triodos Investment Management en fondsmanager van Triodos Cultuurfonds. 'Wij willen graag bijdragen aan een maatschappij met levenskwaliteit. Omdat we een intrinsieke motivatie hebben om cultuur te financieren, gaan we wat verder dan andere banken. Wanneer er een tekort is aan bancaire zekerheden, zoals een onderpand, kan het Fonds Cultuur+Financiering eventueel borg staan.'

FLEXIBEL

Op drie plaatsen in Nederland zijn cultuurleningen mogelijk met regionaal geld: in Brabant, Amsterdam en Utrecht. Voor de provincie Utrecht is het K.F. Heinfonds het portal. De financiële partners, Gemeente en Provincie

Utrecht, beogen hiermee het economisch klimaat en het ondernemerschap te versterken. Medewerkers van het fonds investeren tijd en faciliteiten om te adviseren. Zij beoordelen of een aanvrager in aanmerking komt.

'Natuurlijk kun je een lening gebruiken voor dansvoorstellingen, maar de investering moet rendabel zijn', zegt adviseur Menno Wiegman. 'Een productie op zich is moeilijk met een lening te financieren, tenzij je er voldoende mee verdient, doordat je bijvoorbeeld veel aan educatie doet. Dans is een arbeidsintensieve vorm van kunst, die kostbaar is qua arbeid. Kijk voor een lening vooral naar de organisatie rondom dans: website, huisstijl, aanschaf van videoapparatuur, een cd-opname of de inrichting van een ruimte. Je kunt ook een lening aanvragen als voorschot op basis van een beschikking van de overheid. Een korte studie is ook mogelijk; geen master of bachelor, want daarbij duurt het te lang voordat er rendement is.'

De drempel bij het fonds is laag: je kunt altijd een afspraak maken of op het spreekuur komen met je vragen. Je kunt je vragen per mail stellen of je plan voorleggen.

Wiegman schetst de voordelen van de cultuurlening: 'Het rentepercentage is lager en er zijn minder papieren nodig dan bij een bank. Het is flexibel: als je meer inkomsten hebt kun je de lening ineens afbetalen.'

Hij noemt een lening de 'smeerolie' om je plannen te realiseren. 'Je kunt het nú gaan doen zonder te wachten op uitslagen van fondsen.' ■

Meer informatie:

www.triodos.nl/nl/zakelijk/lenen/kunst-cultuur/cultuurlening/voor-wie

www.cultuur-ondernemen.nl/financierieren

www.cultuur-ondernemen.nl/product/borgstelling

www.utrechtsecultuurlening.nl

www.amsterdamsecultuurlening.nl

www.bkkc.nl/impulsgelden/cultuurlening

www.symphoniccinema.com

Good practice: een lening voor computers

Filmregisseur Lucas van Woerkum brengt met stille films klassieke muziekstukken tot leven onder de noemer *Symphonic Cinema*. Hij maakt herinterpretaties in film van onder meer balletten van Diaghilev, waaronder *De Vuurvogel* en *Daphnis en Chloé*, in samenwerking met een choreograaf voor enkele dansscènes. Aan de uitvoering werkten zeven orkesten in verschillende plaatsen mee. Met een touchscreen als instrument tussen de orkestleden in, zorgde Van Woerkum dat de film correspondeerde met de muziek. Vorig jaar verkocht hij met *De Vuurvogel* vijf maal het Concertgebouw in Amsterdam uit. In zijn financieringsmix zitten subsidiënten als VSB en AFK, en zalen die zorgen voor een uit-

koop. Hij werkt samen met twee producenten. Om de kwaliteit van de uitvoering te verhogen was een volgende stap nodig. 'Ik ben een gesprek aangegaan met Cultuur+Ondernemen. Om een lening te kunnen krijgen, is er allereerst een goed businessplan nodig. Het gaat net als bij een bank: je moet secuur je plannen en je cijfers aanleveren. Het is niet makkelijk voor kunstenaars om dit goed te doen. Onder begeleiding heb ik onder andere een SWOT-analyse gemaakt, waarin ik mijn zwakke plekken moest benoemen en aangeven wat de risico's zijn in mijn markt. Een risico bleek te zijn dat ons product nét te vernieuwend is, waardoor het niet opgenomen wordt in een concertserie. Daarom

heb ik een innovatieve manier gezocht om de zalen aan nieuw publiek te helpen.' Hij maakte een roadmap tot 2020. 'Inmiddels is er wel het een en ander veranderd, omdat ik gegroeid ben. Maar het is goed om steeds de balans op te maken en de risico's te benoemen.' Het heeft zijn verhaal sterker gemaakt en dat leidde ertoe dat hij beter nadacht over waar hij het geld aan wilde besteden. Dat werd een investering in apparatuur: de beste apparaten, twee Apple computers van € 11.000 per stuk. Van Woerkum betaalt gedurende vijf jaar ongeveer € 700 per maand terug. 'Cultuur+Ondernemen gaf me het vertrouwen dat ik op de goede weg was. Ik raad het iedere kunstenaar aan.'