

Alexander Ramselaar

Het complexe én kansrijke speelveld van cultuur- financiering

De case van de dubbele stapelaars

Stapelfinanciering, waarbij verschillende financieringsvormen worden gecombineerd, is een nauwelijks onderkend fenomeen in de culturele sector. Het maakt het speelveld van cultuurfinanciering complexer, maar biedt ook kansen.

Cultuurfinanciering is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een belangrijk thema. Het debat over de voorzetting van de rol van de overheid als financier en bepaler van het beleid kent tegengestelde meningen: de een vindt dat de overheid de voornaamste financier dient te blijven, de ander voorziet een steeds belangrijker rol voor private financiering. Feitelijk krijgt vrijwel iedere kunstenaar, creatieve of culturele instelling die een beroep doet op subsidie te maken met eisen aan financiering uit het private domein.

Het aantrekken van financiering uit het private domein is voor de culturele sector geen nieuw fenomeen. Integendeel, nog geen eeuw geleden domineerde het private domein de financiering van de culturele sector dankzij de opdrachten van kerken, bedrijven en notabelen. Toch vinden velen private financiering complexer dan publieke; wellicht omdat subsidieverstrekkers transparanter lijken te zijn over hun beleid, doelstellingen, criteria en wijze van besluitvorming.

Essentiële vraag

Het private domein is minder doorzichtig. Private fondsen zijn nog te vinden in het Fondsenboek en de meeste financiële instellingen hebben een pagina over hun producten op de website. Maar bij het creëren van eigen inkomsten, het vinden van een sponsor, mecenas of bijvoorbeeld een informele financier wordt het al lastiger. De kunstenaar, creatieve of culturele instelling is hier zelf de initiator en moet een eigen route naar financiering vinden op een vrije markt. Dat doet een beroep op andere kennis, competenties en vaardigheden dan bij subsidies en fondsen nodig zijn.

In essentie zal de vraag die een potentiële financier stelt door de eeuwen heen weinig veranderd zijn: 'Welke waarde heb je voor mij en waarom?' Alle financiers, zowel in het publieke als in het private domein, willen overtuigd worden van de relevantie van juist deze vraag, alvorens zij bereid zijn middelen beschikbaar te stellen.

In de praktijk is het antwoord hierop moeilijk te vinden. Het tastbaar en overdraagbaar maken van die waarde, laat staan de relevantie en onderbouwing daarvan, is lastig in een denkwereld waarin het vooral gaat over intuïtief en creatief

handelen en om immateriële waarden. Desalniettemin vormt het beantwoorden van die vraag de sleutel tot het oplossen van een financieringsvraagstuk, zo blijkt in de praktijk.

Door zowel in het publieke als in het private domein te opereren is het voor de cultuursector in de loop der tijd wel complexer geworden de juiste financiering te vinden. Naar mijn mening zelfs een stuk moeilijker dan voor het gemiddelde midden- en kleinbedrijf (mkb).

Vraag naar financiering

‘Ik heb geld nodig, hoe en waar vind ik dat?’ is een vraag die me vaak wordt gesteld door kunstenaars, creatieven en culturele instellingen. Geld is een noodzakelijke brandstof om artistieke ambities te kunnen realiseren en om, daaruit voortvloeiend, een inkomen te genereren. Geld verdienen is echter geen primaire drijfveer in de culturele sector; het is een middel, geen doel.

De behoefte aan financiering komt voort uit de wens en drang tot expressie, creatie en het duiden van de tijdgeest. Dat resulteert in een idee, concept, autonoom werk, project, tentoonstelling, voorstelling, film, boek of anderszins. Financiering is een essentiële stap in die keten van droom naar daad, van ambitie naar realisatie. Maar vaak blijkt de behoefte aan financiering een ingewikkelder vraagstuk te zijn dan aanvankelijk gedacht. Het gaat niet alleen om het creëren van inkomsten of om dekking te vinden voor de kosten. In veel gevallen gaat de kost namelijk voor de baat uit, en dat heeft andersoortige behoeften aan financiering tot resultaat. Enkele voorbeelden:

- een wervingscampagne is succesvol afgerond, maar de inkomsten lopen niet synchroon met de uitgaven. Er is een ‘gat’ in de cashflowprognose dat tijdelijk moet worden overbrugd;
- er is behoefte aan het aanschaffen van middelen zoals digitale apparatuur, een website of een inrichting die meerdere jaren dienstbaar zijn aan de exploitatie;
- het is nodig om een verbouwing of uitbreiding van de huisvesting te realiseren;
- de mogelijkheid ontstaat om een atelier of pand in eigendom te verwerven;
- een investering is gewenst in de opschaling van de onderneming of een innovatie

waarin veel vertrouwen bestaat, maar waarvan het financiële resultaat nog erg onzeker is.

In al deze gevallen gaan de uitgaven vooraf aan de inkomsten. Dan zijn er, naast de financiers die de lopende kosten dekken, ook financiers nodig die bereid zijn de periode tussen de kosten en de baten te overbruggen. De tijdsspanne van die overbrugging kan enkele maanden zijn (overbrugging van het ‘cashflowgat’), enkele jaren (productiemiddel) of zelfs tientallen jaren (verbouwing of aanschaf van een pand).

Andere taal

Wanneer de kost voor de baat uitgaat, hebben kunstenaars, creatieven en culturele instellingen soortgelijke behoeften aan financiering als ondernemers in het mkb. Een eerste inventarisatie telde meer dan veertig verschillende financieringsvormen en zeker honderdvijftig aanbieders voor het mkb. Hoofdzakelijk leningen, kredieten en investeringen: geld dat (met een rendement) op enig moment aan de financier moet worden terugbetaald. En niet alleen in de gebruikelijke vormen van bancaire financiering, maar ook van alternatieve financiers zoals leningen van Familie- Friends-Fans (FFF), Business Angels, durfinvesteerders, crowdfunding, garantie- en borgstellingen, duurzaamheidsfondsen en leveranciers die een handelskrediet verstrekken.

In veel gevallen gaat de kost voor de baat uit, en dat heeft andersoortige behoeften aan financiering tot resultaat

In principe staan deze financieringsvormen ook voor de culturele sector open. In de praktijk bestaan er echter verschillende toegangsbelemmeringen. Veel financiers zijn onbekend met deze sector en zien de ‘culturele onderneming’ als onzeker of risicovol. Ook vinden ze zekerheden in de vorm van rechten, productiemiddelen of garantie op toekomstige

inkomensstromen of vastgoed met een specifieke functie lastig te waarderen. Bovendien spreken veel partijen in de culturele sector niet de taal van die financiers en vaak is er bij de eerste sprake van een beperkte eigenvermogenspositie.

Stapelfinanciering

De financiering in de culturele sector is echter nog complexer dan hiervoor geschetst. In de economische katernen van de landelijke dagbladen wordt binnen het mkb steeds meer gesproken over het fenomeen ‘gestapeld financieren’, het tegelijkertijd combineren van verschillende financieringsvormen. Zonder dat de culturele sector zich ervan bewust is, speelt dit fenomeen niet alleen aan de creditzijde van de balans, maar ook aan de inkomstenkant. Wanneer je de gemiddelde resultatenrekening van een culturele onderneming bekijkt, zie je dat de inkomsten vaak zijn samengesteld uit twee of meer van de volgende financieringsbronnen:

- eigen inkomsten uit bijvoorbeeld verkoop van tickets, kunstwerken of horeca-exploitatie;
- sponsoring door een bedrijf dat (in natura) middelen beschikbaar stelt in ruil voor mediawaarde of partnership;
- een mecenas die vanuit ideële motieven bereid is een gift te doen;
- een privaat of publiek fonds of een subsidieverstrekker die respectievelijk een gift, donatie of subsidie beschikbaar stelt omdat een initiatief matcht met zijn doelstellingen;
- een award die als erkenning door een particulier, bedrijf of instelling wordt toegekend;
- en last but not least crowdfunding, die steeds meer als een financieringsbron op zich kan worden gezien.

Dit betreffen allemaal vormen van financiering waar een prestatie tegenover staat, het geld hoeft niet aan de financier te worden terugbetaald. Cijfers zijn er volgens mij niet, maar ik vermoed dat ook hier sprake is van tientallen verschillende financieringsvormen en -varianten bij meer dan honderd aanbieders.

Helaas werkt gestapeld financieren niet als het bouwen met lego, waarbij de koppelstukken van de steentjes op elkaar aansluiten. Financiers stellen hun middelen onder verschillende, soms onderling conflicterende, voorwaarden beschikbaar. Dat maakt financieren tot een complexe zaak, die dubbel zo ingewikkeld is voor de culturele sector omdat stapelfinanciering optreedt bij zowel inkomensvorming als het overbruggen van een financieringsbehoefte.

Iedere financier heeft zijn eigen systeem van waarden en motieven, kent tal van percepties op rendement, risico en zekerheden en biedt een verschillende mate van toegankelijkheid tot haar aanbod. Als gevolg daarvan dienen kunstenaars, creatieven en culturele instellingen bekend te zijn met een keur aan financieringsvormen en -partijen om een gedegen afweging te kunnen maken welke financieringsvormen voor welke financieringsbehoefte relevant zijn.

Bovenstaande leidt tot intensieve wervings-trajecten, ingewikkelde financiële structuren met meerdere stakeholders, een grotere tijds-investering en hogere advies- en transactiekosten om de financiering tot stand te brengen, te beheren en te continueren.

Dat maakt het des te opvallender dat het fenomeen gestapeld financieren niet of nauwelijks wordt onderkend in recent opgestelde sectoranalyses, adviesstukken en beleidskaders voor de culturele sector.

Veel partijen in de culturele sector spreken niet de taal van de financiers

Samenwerking nodig

Cultuur+Ondernemen heeft dit voorjaar de Culturele Financieringswijzer gelanceerd: een platform met de ambitie om kunstenaars en creatieven wegwijs te maken in het vrije veld van financiering, opdat zij effectiever en efficiënter een passende financieringsmix kunnen creëren en nieuwe bronnen van financiering aanboren. Centraal staan vijf routes naar financiering die ieder een andere financieringsbehoefte als uitgangspunt nemen. De routes zijn uitgewerkt in stappenplannen en voorzien van artikelen, dossiers, cases, tips, tools en links naar relevante partijen en informatie.

Tegelijkertijd blijft financieren maatwerk en mensenwerk. In de afgelopen jaren heb ik in advies- en begeleidingstrajecten van nabij ervaren hoeveel financieren (of beter: het stapelen van financiering) tegenwoordig vergt van kunstenaars, creatieven en culturele instellingen. En financieren is voor hen niet een vak dat op de academie of opleidingen wordt geleerd. Het is *learning by doing*.

Velen van hen pakken financieringsvraagstukken met verve op, zie ik in de praktijk. Zo kan een aanvankelijke koudwatervrees omslaan in het ontdekken van eigen kwaliteiten en in bewustzijn van wat er aan kennis nodig is voor het runnen van een culturele onderneming of instelling. En zien zij kansen om groeipotentieel te benutten om meer inkomsten bij publiek, bedrijfsleven, mecenaat en middelen bij banken en aanbieders van alternatieve financieringen te verwerven.

In het mkb worden de uitdagingen en knelpunten van gestapeld financieren in brede kring erkend. Inmiddels is er een platform (Stichting MKB Financiering) opgericht door een voorhoede van vertegenwoordigers uit de markt met als doel de toegang tot alternatieve (non-bancaire) financieringsmogelijkheden voor ondernemers in het mkb te verbeteren. Zij zien samenwerking tussen de alternatieve financiers als de eerste stap op weg naar meer zichtbaarheid en slagkracht van deze jonge sector.

Naast onderkenning van het fenomeen gestapeld financieren zou een soortgelijke samenwerking tussen financiers in de culturele sector een logische stap zijn. Het dient de gemeenschappelijke belangen van alle financiers van cultuur om knelpunten weg te nemen en

de marktwerking voor financiering van de culturele sector te bevorderen.

Het zijn immers de kunstenaars, creatieven en culturele instellingen die al die verschillende vormen van financiering met elkaar verbinden tot een financieringsmix. En, *first of all*, zij zijn het die in het vrije veld door het vuur gaan om hun artistieke ambities te realiseren en het verschil te maken, waaruit ons aller culturele aanbod voortvloeit. ●



Alexander Ramselaar is als adviseur verbonden aan Cultuur+Ondernemen. Hij richt zich op vraagstukken op het kruisvlak van cultuur, financieren en vastgoed