

Jaarverslag 2013 programma Cultuur Onderneemt 2012-2015

Januari 2014



"Voorheen bestonden onze inkomsten voor 70 procent uit subsidies. Nu dat nog maar 25 procent is, moeten we veel meer op eigen benen staan. Het heeft geresulteerd in een prachtige ontmoetingsplek, waar we ruimtes verhuren aan theatergroepen, maar ook aan een boekhouder, een vertaler en een grafisch ontwerper. Allemaal zelfstandigen die met elkaar hun netwerk versterken." Cobie de Vos, directeur Het Huis

Inhoud

Inleiding

I Versterken van de culturele organisaties, Revolverend fonds

II Alternatieve financiering

III Partnerschappen

Vooruitblik

Inleiding

Dit jaarverslag is een compacte terugblik op het programma Cultuur Onderneemt. Het afgelopen jaar heeft in het teken gestaan van de voorbereiding op het revolverende fonds, dat op 12 maart 2014 gelanceerd gaat worden.

Als provincie hebben we met partners achter de schermen gewerkt aan de vorming van het fonds en in het culturele veld hebben we ons gericht op het stimuleren van ondernemerschap zodat culturele ondernemers gebruik kunnen maken van dit fonds.

Het programma Cultuur Onderneemt is bedoeld om culturele instellingen te stimuleren om ondernemender te worden. Daarom hebben we een aantal culturele ondernemers (in sp ) aan het woord gelaten, dat is echter een bescheiden deel van de mensen en organisaties waar we gesprekken mee gevoerd hebben of concreet mee samengewerkt hebben. Het belang van deze gesprekken is dat we onze regierol als provincie optimaal invullen. We zijn niet altijd in staat om in te springen op de individuele behoefte, maar we kunnen wel 'mensen en mensen' en 'mensen en kennis' aan elkaar koppelen.

I Versterken Culturele Organisaties

“Om te kunnen blijven doen wat we al 70 jaar lang doen, moeten radicale ingrepen gebeuren. Dat is de grote kans van de cultuurlening. Frans Damman, communicatiemanager Castrum Peregrini, ontvanger van Amsterdamse cultuurlening”



Ik denk dat als je om de tafel zit met mensen van een commerciële bank of met mensen van de cultuurlening, dat er een heel ander uitgangspunt van het om de tafel zitten geldt. Je wilt dat het culturele belang leidend is. Wilmar de Visser, voorzitter van Splendor, ontvanger van Amsterdamse cultuurlening

Revolverend Fonds

Een marketingstrategie, nieuwe apparatuur voor licht of geluid, kosten die gemaakt worden voordat de kaarten van een productie verkocht worden: belangrijke investeringen voor cultureel ondernemers. Kosten waarvoor geen eigen vermogen en/of slechts deels subsidie voor is en waar een andere financieringsvorm voor nodig is. Daarom is er vanuit de creatieve sector vraag naar kleine leningen met een lage rente. Met een revolverend fonds springen wij samen met de gemeente Utrecht, Cultuur Ondernemen en het KF Heinfonds in op die vraag. Vanuit dit fonds verstrekken we leningen van €2.000 tot €20.000 tegen een rente van 1 tot 3 procent. Uit ervaring bij soortgelijke leningen in Nederland blijkt, dat de culturele sector bovengemiddeld goed terugbetaalt. Daardoor kunnen we het geld opnieuw uitlenen.

In 2013 hebben we naar de vorming van dit revolverende fonds toegewerkt: de sector is door onderdelen uit het programma bekender geraakt met alternatieve vormen van financiering (Geefwet, crowdfunding) en we hebben goede ervaringen opgedaan met de inzet van Business Model Canvas. Met deze methode hou je vanuit marktperspectief je bedrijfsvoering tegen het licht. Het doorlopen van een Business Model Canvas-traject wordt gekoppeld aan het lenen van geld van het revolverende fonds. Ook Advies op maat en gezamenlijke inkoop moeten gaan bijdragen aan gezonde sterke culturele instellingen die in staat zijn om op eigen ondernemende wijze de toekomst in te gaan.

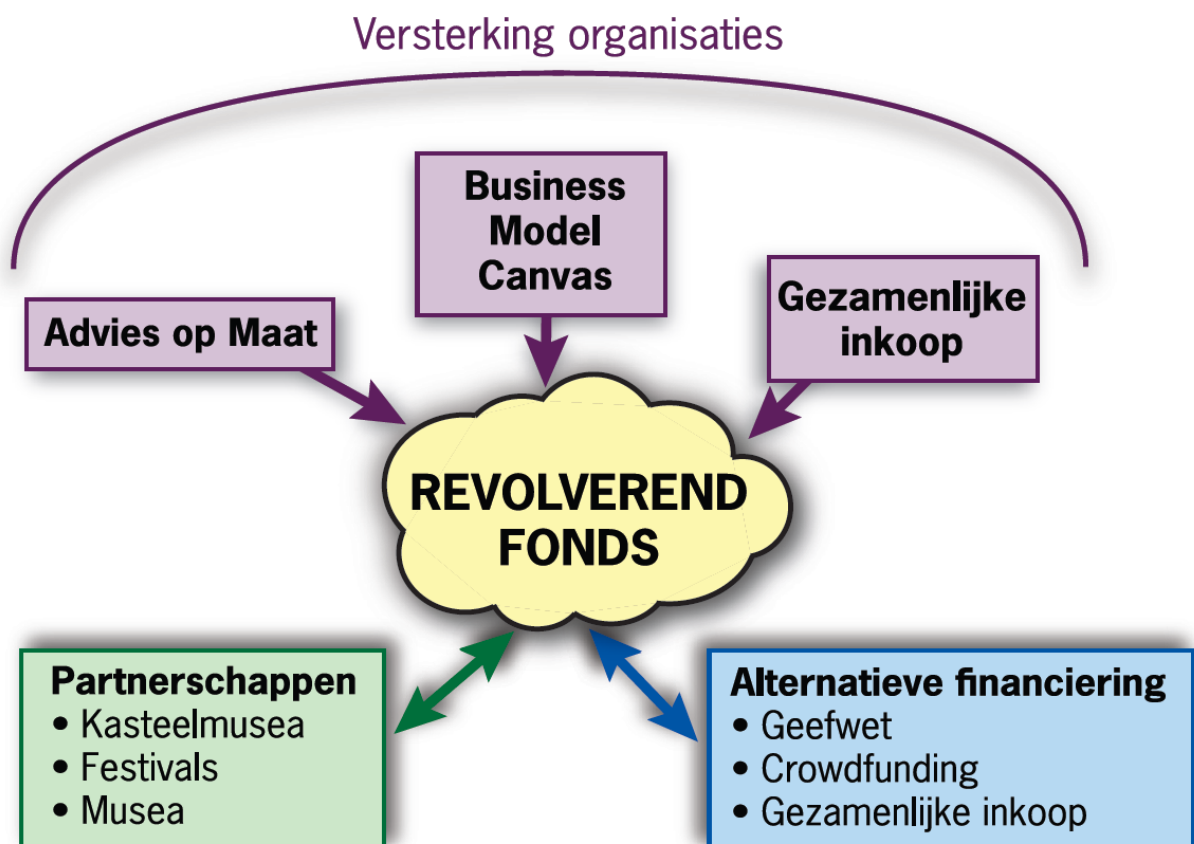
Feiten en cijfers

Wat	Leningen van 2.000 euro tot 20.000 euro tegen een lage rente van 3%.
Waarom	Uit het behoefteonderzoek van augustus 2012 van de provincie, en gesprekken met het culturele en creatieve veld is gebleken dat vooral behoefte is aan de kleinere leningen. Deze worden gebruikt als voorfinanciering voor de organisatie of voor projecten. Voor de

	<p>grotere leningen kunnen culturele organisaties goed terecht bij het landelijke initiatief van Cultuur Ondernemen ofwel bij de Triodosbank of eigen bank.</p>
Beoogd doel	<p>Het geven van tijdelijke maar duurzame impulsen op het gebied van organisatieontwikkeling en ondernemerschap door voorfinanciering van producten en diensten, zoals facilitaire voorzieningen, die bijdragen aan de zichtbaarheid en toegankelijkheid van organisatie, en producties en activiteiten met een terugverdiencapaciteit die voor een bovenmatig deel afhankelijk zijn van publieksinkomsten.</p>
Voor wie	<p>De culturele en creatieve sector, bestaande uit erfgoed, kunsten en media en creatieve dienstverlening, zoals musea, podiumkunsten, scheppende kunsten, fotografie en games industrie.</p>
Met wie	<p>De gemeente Utrecht, KF Heinfonds, Cultuur Ondernemen. Het opzetten van het fonds gebeurt met de twee overheden en twee private partners. Het idee is dat de criteria en voorwaarden zo geformuleerd worden dat andere gemeenten in de provincie zich kunnen aansluiten.</p>
Beschikbaar	<p>€300.000 van de provincie en €200.000 van de gemeente Utrecht. Dat betekent dat het aantal projecten dat we op deze manier kunnen financieren tussen de 25 en 250 projecten is (uitgaande van 25 projecten van €20.000 of 250 projecten van €2.000). De komende twee jaar is de ambitie om jaarlijks €250.000 uit te lenen in de hele provincie</p>

Aanloop naar het fonds

In aanloop hiernaartoe hebben wij culturele organisaties ondersteund in hun ondernemerschap, zodat zij straks in staat zijn een lening af te sluiten. We verstrekken 'geen lening zonder training'. Dat hebben we in het verlengde van het doel van ondernemerschap gedaan. In 2015 zijn culturele instellingen ondernemender, er is een gezonde bedrijfsvoering, organisaties werken klant- en resultaatgericht. Zo is er een start gemaakt met het invoeren van het Business Model Canvas, Advies op Maat, en gezamenlijke inkoop. Op 12 maart 2014 is de formele lancering van het Revolverende fonds.



“Doordat het canvas ons dwingt om alles te relateren aan de waardepropositie werden we gedwongen om te blijven focussen op datgene waar we voor staan.” (Marian van Dijk, Slot Zuylen)



Business Model Canvas

Welke nieuwe producten kan ik ontwikkelen? Hoe profileer ik mijn onderneming duidelijker bij mijn doelgroepen? Welke producten en diensten passen bij mijn onderneming? Hoe sluit ik goed doordachte sponsordeals? We hebben in 2013 met pilots onderzocht of dit model ook geschikt is voor cultureel ondernemers. Zes cultureel ondernemers doorliepen het traject in 2013. Het resultaat was positief: we zetten het daarom in 2014 voort, gekoppeld aan het revolverend fonds.

Het Business Model Canvas is een traject om je organisatie in kaart te brengen en je opnieuw bewust te maken van je missie, visie, projecten, klanten en partners, kortom je waardepropositie. Om op die manier de vraag te beantwoorden; doe ik nog de goede dingen en doe ik ze goed?

Feiten en cijfers

Beoogd doel	De culturele sector professionaliseert verder en heeft een hoog niveau op het gebied van business- en financieringsmodellen.
Beoogd resultaat	Zes culturele organisaties hebben dit instrument ingezet. Het Business Model Canvas (BMC) traject had als doel het versterken van het ondernemerschap binnen de culturele organisaties.
Resultaat	Uit de evaluatie van het traject is gebleken dat de instellingen het traject als prettig en waardevol hebben ervaren. Zij zouden dit zeker aan anderen adviseren en willen het ook in de toekomst blijven gebruiken. Om een goede 'community of practice' te creëren is het nodig om nog een flink aantal instellingen een dergelijk traject te laten doorlopen. Hierdoor hebben zij een gezamenlijke en gedeelde aanpak en kunnen ze gemakkelijk samenwerken.
Samenwerking	Design Innovation Group Huis, voormalig Huis en Festival aan de Werf, Bibliotheek Angstel, Vecht en Venen, RASA, podium voor muziek en dans, Tweetakt, festival, Museum De Ronde Venen, Slot Zuylen.

In 2014 willen we dit traject continueren en iedereen die een lening uit het revolverend fonds af wil sluiten het Business Model Canvas traject laten volgen.



“Het traject heeft meer dan gedacht aan onze verwachtingen beantwoord. Er staan veel plannen op stapel, waardoor de toekomst van Euphonia verzekerd lijkt. Enkele plannen hebben al forse financiële vruchten afgeworpen.” Hugo Groeneveld, voorzitter Oratoriumkoor Euphonia Rhenen

Advies op Maat

Hoe werv je nieuwe leden? Waar vind je sponsors? Hoe stel je een beleidsplan op en hoe ontwikkel je een website? Veel culturele vrijwilligersorganisaties worstelen met die vragen. De provincie Utrecht en het Prins Bernhard Cultuurfonds hebben de handen ineen geslagen om verenigingen te helpen. Niet met geld, maar met kennis. Zij bieden in 2014, net als vorig jaar, advies aan twintig culturele stichtingen en verenigingen onder de naam 'Advies op Maat'.

Feiten en cijfers

Wat	Dit is een organisatieadvies gericht op beleid en marketing aan vrijwilligersorganisaties.
Beoogd doel	De deskundigheid van vrijwilligersverenigingen te bevorderen en ze zelfstandiger en ondernemender te maken.
Resultaat	Twintig Utrechtse culturele stichtingen en verenigingen ontvangen vijf dagdelen advies van de SESAM academie.
Samenwerking	Het Prins Bernard Cultuurfonds, SESAM academie, LEU en ZIMIHC.

Door het grote succes in 2013 is besloten een tweede ronde te houden in 2014. Van 13 januari tot en met 2 maart is het opnieuw mogelijk dat vrijwilligersverenigingen zich inschrijven.

“Door samen te werken kan de culturele sector zich veel beter hard maken en positie innemen.” Een geïnterviewde in het rapport van Bureau Molenaarkunsten

Gezamenlijke Inkoop

Kunnen culturele organisaties winst boeken door gezamenlijk producten en diensten, zoals ticketsystemen, ICT en verzekeringen, maar ook personeel in te kopen? En als dit voordeel oplevert, hoe kunnen we dit dan het best organiseren? Moet de provincie hier wel of niet een rol in spelen? En wat gebeurt er al op dit gebied? In 2013 hebben we de mogelijkheden van gezamenlijke inkoop verkend, zodat we goed onderbouwd gerichte acties kunnen ondernemen.

Beoogd doel	De culturele sector professionaliseert verder en heeft een hoog niveau op het gebied van bedrijfsvoering.
Beoogd resultaat	Begin 2014 kunnen culturele instellingen gebruik maken van voordelige professionele ondersteuning door middel van gezamenlijke inkoop.
Resultaat	Bij de start van het traject is gekozen om eerst een inventarisatie te maken van de wensen en mogelijkheden van gezamenlijke inkoop door culturele instellingen. Deze inventarisatie vond plaats onder veertien instellingen op het gebied van podia, festivals, amateurkunst, musea en bibliotheken in de provincie Utrecht. Hieruit is gebleken dat het geen aanbeveling verdient om in te zetten op een centrale inkooporganisatie (in welke vorm dan ook) dan wel gezamenlijke inkoop die enkel gericht is op het bedingen van kortingen. De onderlinge samenwerking moet voor veel typen organisaties nog op gang komen; de infrastructuur om daadwerkelijk gezamenlijk in te kopen was in

	2013 nog onvoldoende aanwezig. De inventarisatie heeft inzicht verschaft in welke activiteiten wij in 2014 kunnen organiseren om gezamenlijke inkoop te stimuleren en de bedrijfsvoering van culturele instellingen te verbeteren.
Samenwerking	Willemieke Molenaar, Molenaarkunsten

In 2014 gaan we op basis van de inventarisatie vooral de samenwerking om de gezamenlijke inkoop tot stand te kunnen brengen stimuleren.

II Alternatieve financiering

Voor de provincie is het revolverende fonds een belangrijke alternatieve financieringsvorm. Naast deze vorm heeft landelijk gezien het doneren van geld aan de culturele sector ook veel aandacht gekregen. Dat kan zijn door de Geefwet, maar ook door de verschillende vormen van crowdfunding. Wij hebben dat gedaan door een informatiemiddag over de Geefwet te organiseren, de regionale site Utrechtvoorcultuur.nl te maken, maar ook de gezamenlijke inkoop is een vorm van alternatieve financiering.



“In 2012 haalden we meer dan 1 miljoen aan fondswerving binnen. We zullen de komende jaren nog veel meer binnen moeten halen”. (Marieke van Schijndel, directeur van het Catharijneconvent)

Geefwet

Geven aan goede doelen kan fiscaal aantrekkelijk zijn. Maar hoe zit het precies: welke organisaties kunnen hiervan profiteren? Wat zijn de regels en om welke bedragen gaat het? En hoe kunnen culturele instellingen hun voordeel met de Geefwet doen? Experts zoals notarissen en belastingadviseurs gaven antwoord op deze en andere vragen tijdens een informatiemiddag. De directeur van het Catharijneconvent vertelde haar verhaal uit de praktijk van donateurs werven.

Wat	Een informatiemiddag over de Geefwet. De wet is bedoeld om giften aan goede doelen te stimuleren.
Beoogd doel	Informerende van culturele organisaties over de (on)mogelijkheden van de Geefwet voor de eigen organisatie.
Resultaat	Zo'n 30 organisaties hebben deelgenomen aan deze middag. Daarbij werd een toelichting gegeven op de Geefwet, belastingvoordelen en een praktijkvoorbeeld van het Catharijneconvent.
Samenwerking	LEU

“We hebben een goed plan gemaakt met daarin bijvoorbeeld: wat willen we teruggeven aan de donateurs, wat kunnen we doen zodat mensen willen geven en wat is een handige timing. De cadeautjes mogen niet te duur zijn, maar moeten wel leuk zijn. Wij gaven bij €10 een digitale CD. Dat kost ons niks, maar zo kunnen we donateurs met weinig geld ook iets teruggeven. Bij €120 kwamen we koken: dat hebben we ook twee keer gedaan.” (Rens Polman, Lieve Bertha)



Crowdfunding

Met crowdfunding doe je een beroep op het publiek om jouw project te financieren. Donateurs krijgen (soms vanaf een bepaald bedrag) een tegenprestatie. Zij kiezen zelf hoeveel ze geven, waardoor je soms 10 en soms 200 donateurs nodig hebt voor het hele bedrag. Door dit online te doen, op een groter, bekender platform, bereik je niet alleen je eigen publiek, maar ook nieuw publiek. Voordekunst.nl is een grote landelijke site en bestaat 3 jaar. Er is via dit platform inmiddels ruim €3 miljoen gedoneerd. Voordekunst adviseert crowdfunding en zorgt voor de administratieve afhandeling. De provincie Utrecht is regiopartner van voordekunst.

Beoogd doel	Crowdfunding in de provincie Utrecht stimuleren.
Beoogd resultaat	Een Utrechtse partnerpagina op voordekunst.nl, die in het eerste jaar minimaal €100.000 aan donaties oplevert. Dit is gelijk aan de partnerpagina van de provincie Brabant
Resultaat	Utrechtvoorcultuur.nl is gelanceerd en heeft in 2013 €215.000 opgeleverd, gegeven door 2608 donateurs. Hier zijn 35 projecten (voorstellingen, cd's, kunstwerken etc.) van gefinancierd.
Samenwerking	Voordekunst, LEU, Zimihc, Bisc en Kunst Centraal

In 2014 gaan we ons samen met onze partners crowdfunding verder onder de aandacht brengen bij het onderwijs, erfgoed en bij bibliotheken.



III Partnerschappen

Samenwerking festivals

De meerwaarde van samenwerken en een betere profilering wordt door de festivals in Utrecht gedeeld, zij zijn het Utrechts Festival Overleg gestart om te komen tot een gezamenlijke marketing, gezamenlijke inkoop en het delen van personeel.

Beoogd doel	Festivals in Utrecht met een nationale en internationale uitstraling nog beter voor het voetlicht te brengen
Resultaat	11 festivals (gesubsidieerd en niet-

	gesubsidieerd) hebben een samenwerkingsverband opgericht, het Utrechts Festival Overleg, hieruit is een samenwerkingsplan ontstaan op gebied van marketing, personeel en gezamenlijke inkoop
Samenwerking	Festival Oude Muziek, Gaudeamus, Holland Animation Film Festival, Impakt, Internationaal Franz Liszt Pianoconcours, Internationaal Kamermuziek Festival Utrecht, Latin American Film Festival, Nederlands Film Festival SPRING Festival, Tweetakt

Kastelen aan zet

De noodzaak voor kastelen om samen te werken wordt steeds urgenter voor de instandhouding, deze verkenning is een aanzet tot een concrete uitwerking daarvan.

Beoogd doel	Versterking van de positie van de kasteelmusea door meer en betere samenwerking
Beoogd resultaat	Verstevigde samenwerking, samen optrekken in promotie en marketing, agendaplanning evenementen en personele samenwerking
Resultaat	Een onderzoek samenwerking met daarin concrete advise waarop, startend bij gezamenlijke marketing.
Samenwerking	Slot Zuijlen, Kasteel Amerongen, Huis Doorn, Kasteel De Haar, Kasteel Loenersloot.

Uitgaven 2013

Project	Crowdfunding	Revolverend Fonds	Business Model Canvas	Advies op Maat	Voorlichting Geefwet	Inventarisatie gezamenlijke Inkoop	Samenwerking festivals	Kastelen aan zet
Provincie	€40.000	€300.000 (beschikt maart 2014)	€15.000	€10.000	€1000	€10.000	€25.000	€4.000
Mede financier	€215.000 donateurs	€200.000 Gemeente Utrecht		€10.000 Prins Bernhard Cultuurfonds			Per 2014 Gemeente Utrecht	
Natura		Personele inzet KF Heinfonds			Personele inzet LEU			

Vooruitblik

In 2014 willen we een aantal zaken continueren en intensiveren, maar centraal staat de inzet op Partnerschappen. We dragen bij aan een duurzame relatie tussen culturele sector, markt en maatschappij.

Dat gaan we doen door het oprichten van een platform met de EBU waarbij bedrijven en culturele instellingen gekoppeld worden. Daarbij hoort een expertpool met expertise op bijvoorbeeld fondsenwerving, accountancy, marketing. De kennis over gezamenlijke inkoop, en ook de samenwerking en profilering van culturele organisaties zoals Musea, Festivals en Kasteelmusea.

In het programma Cultuur onderneemt is het voornemen voor 2014 om een cultuurrekening op te richten, hierbij wordt gezocht naar de aansluiting bij bestaande streekrekeningen of kansrijke financieringsnetwerken.

Verder zal cultureel ondernemerschap een onderdeel zijn van cultuurpacten met gemeenten en gespreksonderwerp bij de regio tafels met gemeenten en instellingen.

