

Handleiding financiering

Stap 1: Schrijf plan + begroting

Stap 2: Ontleden in factoren

Veel internationale projecten en activiteiten vergen extra geld. Als het om een zelf georganiseerde voorstelling, tentoonstelling of tournee gaat, moet men zelf voor financiering zorgen. De volgende handleiding geeft ondersteuning bij het zoeken naar deze financiering.

Stap 1: Schrijf plan + begroting

Het is van groot belang te beschikken over een projectplan met een *gedetailleerde* begroting. Vervolgens moet geprobeerd worden om de begroting te ontleden in de volgende onderdelen:

1. Hoeveel (extra) budget is er nodig?
2. Welk deel verzorgt de buitenlandse partner?
3. Waar speelt het project zich af?
4. Met wie wordt samengewerkt?
5. welke disciplines betreft het?
6. Wat is het thema, kader of de context waarin het project zal plaatsvinden?

Dit vergemakkelijkt het zoeken naar financiering. Een projectplan sluit namelijk zelden volledig en naadloos aan op de criteria van één fonds of financieringsbron. Het is de kunst om het project in het projectplan vanuit verschillende perspectieven te benaderen.

Stap 2: Ontleden in factoren

Extra financiering

Als het internationale project niet te financieren is uit de eigen reguliere middelen, dan begint het zoeken naar extra financiering. Houd wel in de gaten of er wellicht extra inkomsten kunnen komen uit bijvoorbeeld kaartverkoop of eigen inkomsten en zoek uit of er sponsormogelijkheden zijn.

Lokale partner(s)

De meeste financiële regelingen, in Nederland en daarbuiten, verlangen een duidelijk aantoonbare lokale (buitenlandse) betrokkenheid, alvorens tot financiering wordt overgegaan. Het is voor het bestendigen van de internationale contacten op termijn vrijwel altijd aantrekkelijk om contact met een (vaste) partner op te bouwen. Bovendien kan de partner ter plekke zijn expertise en ervaring inzetten om het project goed te verankeren. Het gezamenlijk opstellen van een financieringsplan en contract is vaak een goede test om te zien of de artistieke ideeën stroomlijnen met de zakelijke. Beide partijen zijn dan verantwoordelijk. Als de lokale partner niet kapitaalkrachtig is, kan deze toch bijdragen aan economische aspecten van het project, bijvoorbeeld door op te treden als risicodragers; het onderzoeken van financiële mogelijkheden ter plekke; het regelen en uitvoeren van

communicatie en perscontacten (goede afspraken zijn belangrijk!); het leggen van contacten met private partijen en potentiële sponsors; het onderhouden van contacten met de Nederlandse ambassade en, bij gebrek aan financiële middelen, door een locatie, podium of zaal ter beschikking te stellen (verkapitaliseren).

Perspectieven

Logisch is het om de kunstdiscipline of sector als uitgangspunt van de financiering te nemen, maar daar houdt het niet mee op. Kijk vooral ook verder dan het vertrouwde kader van een sector of kunstdiscipline.

Een andere invalshoek is de geografische; bekijk het project ook vanuit een landelijk of regionaal perspectief. Zeker bij projecten die zich in Nederland afspelen, kan een regionaal of lokaal accent het verschil maken. Tevens zouden buitenlandse instituten in Nederland geïnteresseerd kunnen zijn om een project te ondersteunen. Verder is het raadzaam te onderzoeken of er speciale afspraken tussen landen of steden bestaan, waaruit een bijdrage aangevraagd kan worden. Denk daarbij aan bilaterale verdragen of partnersteden.

Projecten die over de grens plaatsvinden, zorgen voor weer voor andere financieringsmogelijkheden. Hier telt ondermeer het land waar het zich afspeelt of de partners waarmee samengewerkt wordt. Er moet uiteraard een verband zijn tussen de artistieke doelstellingen, de partners en het land waar u de activiteiten gaat uitvoeren. De meeste fondsen hebben een voorkeur voor bepaalde landen of regio's. Dit wil niet zeggen dat andere landen per definitie uitgesloten zijn, maar ga wel goed na in hoeverre dit het geval is. Een mogelijkheid is contact opnemen met de Nederlandse ambassade in het betreffende land. Naast een mogelijke (kleine) financiële bijdrage kunnen zij advies geven over de lokale culturele infrastructuur.

Bezie het project tevens vanuit het kader, het thema of de context, waarbinnen het project zich afspeelt. Ook hier kunnen subsidiemogelijkheden liggen. In het Verenigd Koninkrijk, Duitsland of de VS bijvoorbeeld zijn culturele diversiteit en educatie graag geziene aspecten. Verder kan een project in het kader van een toeristische context of in het kader van Euregionale partnerships vallen. Kijk bovendien of er wellicht manifestaties zoals Culturele Hoofdsteden of jubilea in het land zijn waar het project gaat plaatsvinden. In deze gevallen kunnen er soms extra budgetten beschikbaar zijn.

Maak in de gedetailleerde begroting inzichtelijk of andere vormen van ondersteuning mogelijk zijn. Zoals eerder vernoemd, valt daarbij te denken aan sponsoring, de inzet van vrijwilligers of bijdragen in natura, bijvoorbeeld door het beschikbaar stellen van een zaal, communicatiemiddelen of huisvesting. Dit kan soms minder kapitaalkrachtige organisaties in staat stellen om deel te nemen aan samenwerkingsverbanden.

Vergeet tot slot niet om gebruik te maken van je eigen netwerk in binnen- of buitenland en hun te vragen naar ervaring met financiering en aanvraag van financiering. Ervaringen van anderen kunnen nuttig zijn en tijd en moeite besparen. Ook de geeft een overzicht van organisaties en mensen die u voor zijn gegaan. Raadpleeg hun over hun financiële ervaringen.

3. Voorwaarden en procedures

Helaas is daarmee het project nog niet gefinancierd. Veel fondsen wensen niet de enige financier te zijn en verschillende financiers hanteren verschillende subsidieregelingen. Stel jezelf daarom de volgende vragen bij het uitzoeken van de financiering:

- Hoe pakt het combineren van verschillende subsidieregelingen uit in de praktijk?
- Hanteren de regelingen allemaal dezelfde definitie van de term 'internationaal project'?
- In hoeverre geldt een voorkeur voor bepaalde landen of regio's?
- Wat voor eisen gelden ten aanzien van de projectduur?
- Hoe ruim wordt het begrip 'projectkosten' opgevat en mogen ook overheadkosten worden opgevoerd?
- Kan één organisatie een aanvraag indienen of moet het een gezamenlijke aanvraag van meerdere organisaties zijn?
- Geldt de subsidie voor het hele project of uitsluitend voor bepaalde onderdelen?
- In hoeverre sluiten sommige subsidieregelingen elkaar uit? EU-bijdragen uit verschillende programma's mogen bijvoorbeeld niet voor één project worden 'gestapeld'.

Vijf tips:

1. Begin op tijd met het zoeken naar en aanvragen van financiering bij fondsen! Liever twee jaar van te voren dan twee maanden. Soms is er maar één ronde per jaar, en vaak geldt op=op
2. Lees eerst goed de (subsidie)voorwaarden door en ga dan pas aan de slag
3. Maak zakelijke en/of financiële afwegingen niet ondergeschikt aan artistieke
4. Maak gebruik van de mogelijkheid bij fondsen vooraf eerst over de ondersteuningsmogelijkheden van een project te praten; zorg voor een goed en zakelijk contact met uw partner; sluit eenduidige contracten af of leg zaken op papier vast (gebruik een tolk of vertaler!); raadpleeg vooraf een jurist en/of boekhouder met internationale ervaring
5. Raadpleeg ervaren collega's! Een goed startpunt om deze te traceren is de SICA database Buitengaats.