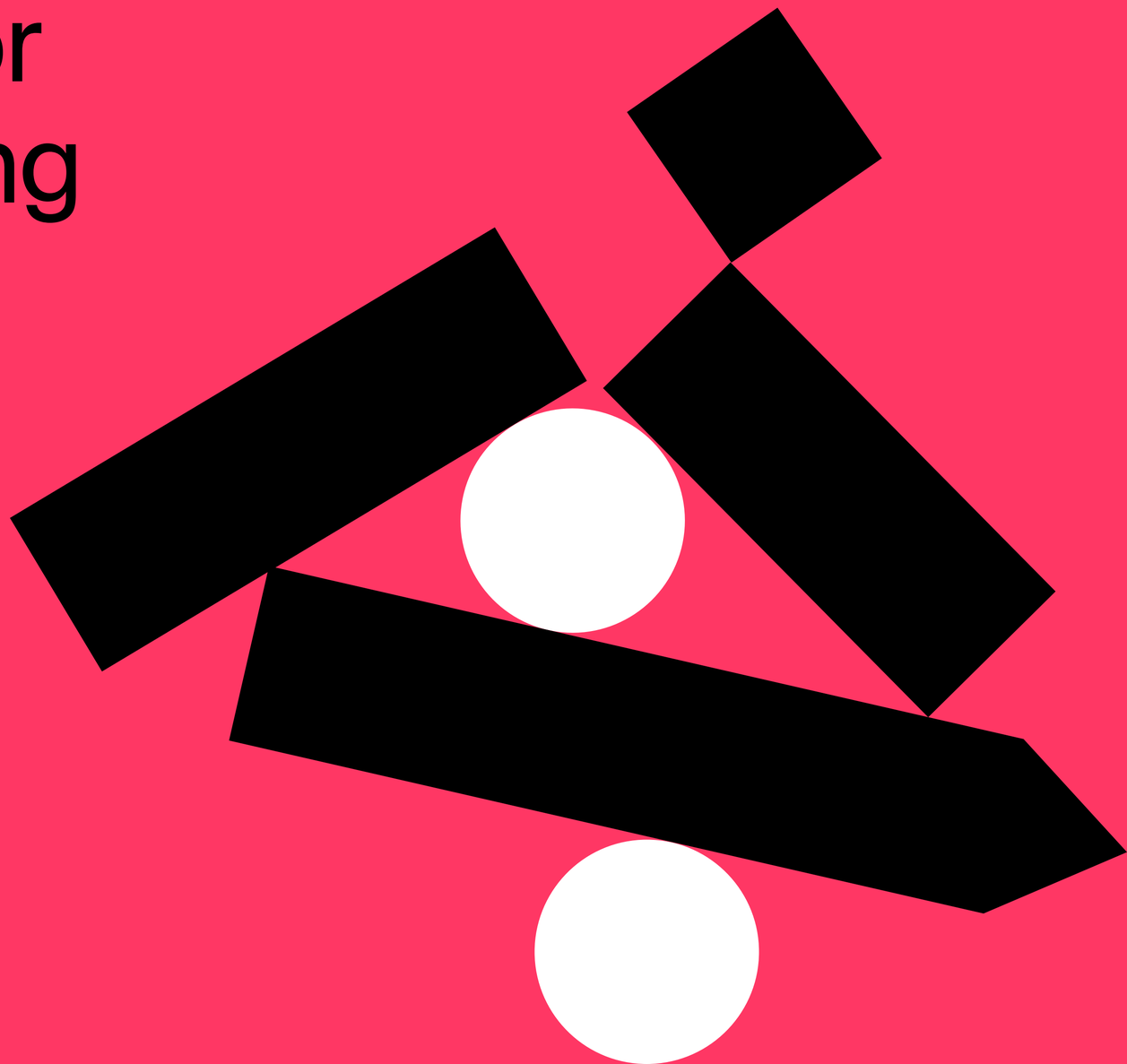
Lacunes en aanbevelingen rond instrumenten voor aanvullende financiering in de cultuursector



cultuurloket

INLEIDING P3

1. Onze werkwijze P4
2. Hoe ziet deze nota er verder uit? P5

HOOFDSTUK 1 P6

Aanpak en begrippen

1. Aanpak P7
   - Hoofd- en deelvragen
   - Doelgroep en afbakening cultuursector
   - Selectie instrumenten
   - Methodes en bronnen
2. Begrippen P10
   - Aanvullende financiering en financieringsmix
   - De vier sferen van financiering

HOOFDSTUK 2 P13

Denken vanuit wenselijke situaties: instrumenten voor aanvullende financiering

WENSELIJKE SITUATIE 1

1. Aanbevelingen over het aanbod P14
   - Rechtsvorm
   - Financieringsbehoefte
   - Ontwikkelingsfase
2. Lacunes en aanbevelingen rond specifieke instrumenten P29
   - Tax shelter
   - Crowdfunding
   - Sponsoring
   - Geven aan cultuur
   - Kredieten
3. Beloftevolle instrumenten P41
   - Patreon
   - Social impact bond
   - Matchfunding
   - Combinatie van sponsoring en matchfunding
   - Impact Together Fund
   - Impactmeting Nesta
   - Triodos bank
   - Tax shelter erfgoed

HOOFDSTUK 3 P44

Denken vanuit wenselijke situaties: noden in de sector

WENSELIJKE SITUATIE 2

1. Opleiding en begeleiding P45
2. Ontwikkeling van kennis P45
3. Ondersteun de capaciteit P46
4. Instrumenten voor aanvullende financiering P46

WENSELIJKE SITUATIE 3

1. Mapping van de cultuursector P47
2. Mapping van financieringsbehoeften P47
3. Realisatie van een impactmeting P48

WENSELIJKE SITUATIE 4

1. Bewustzijn van mogelijkheden en impact P49
2. Kader dat vertrouwen wekt P49
   - Overheidsondersteuning
   - Een duidelijk en stabiel fiscaal kader
   - Een duidelijk juridisch kader

HOOFDSTUK 4 P51

Conclusie

1. Instrumenten voor aanvullende financiering P52
2. Noden en aanbevelingen op sectorniveau P53
3. Mogelijke vervolgpistes P53

Inleiding

Laten we beginnen bij het begin: onze opdracht zoals geformuleerd in het beleidsplan 2018-2022 (SD3, OD1, actie 4): *“lacunes in de regelgeving over de aanvullende financiering signaleren aan de overheid en voorstellen tot verbetering formuleren”*. Regelgeving interpreteren we hier als juridische en fiscale voorschriften en praktijken en administratieve vereisten die financieringsinstrumenten omkaderen.

De interesse voor aanvullende financiering neemt toe, zowel vanuit de overheid als vanuit de sector. Daarom is het belangrijk om de bestaande instrumenten kritisch te blijven evalueren. En meer specifiek: welke elementen in de regelgeving voor spelers of groepen binnen de cultuursector worden als drempels of moeilijkheden ervaren? Dit is de rode draad van deze nota. Kanttekening: het landschap van aanvullende financieringsinstrumenten en mogelijke lacunes is erg complex. Het is niet onze bedoeling om een volledig beeld te schetsen. Dat ligt trouwens buiten ons bereik. Daarom hebben we ervoor gekozen om de door ons meest gesignaleerde lacunes in beeld te brengen. En ook waar mogelijk aanbevelingen te formuleren om deze te verhelpen of hun mogelijke negatieve gevolgen te beperken.

ONZE WERKWIJZE

We analyseerden lacunes in de regelgeving in brede zin, zoals de leemtes in het aanbod van financieringsinstrumenten dat bestaat in de sector. Daarnaast namen we ook lacunes in de regelgeving rond specifieke financieringsinstrumenten onder de loep. De belangrijke algemene knelpunten in de sector die terugkwamen in literatuur en in gesprekken met experts en ervaringsdeskundigen hielden we hierbij in het achterhoofd. Knelpunten die trouwens gerelateerd zijn aan de lacunes in het aanbod en de regelgeving die we hebben aangetroffen en waarop we onze aanbevelingen hebben gebaseerd.

- Cultuurorganisaties en cultuurwerkers hebben een grote behoefte aan werkingsmiddelen (liquide middelen);
- Organisaties en individuen hebben een beperkte capaciteit om met instrumenten voor aanvullende financiering aan de slag te gaan. Hierbij kan het gaan om beperkte financiële of zakelijke kennis en ervaring, een gebrek aan tijd, middelen en/of mankracht bij vooral kleinere organisaties om te investeren in aanvullende financieringsbronnen;
- Verdienmodellen en daarmee de terugbetalingscapaciteit van cultuurorganisaties en individuen zijn niet altijd even ontwikkeld en bovendien niet eenvoudig vorm te geven door het karakter van de activiteiten die eigen zijn aan de sector. Productiecycli kunnen bijvoorbeeld lang duren en een deel van de werking bestaat hierdoor uit onderzoek en ontwikkeling. Dit rendeert niet meteen en zorgt voor een onregelmatig inkomstenpatroon, met periodes dat er veel binnenkomt en periodes dat er weinig binnenkomt.

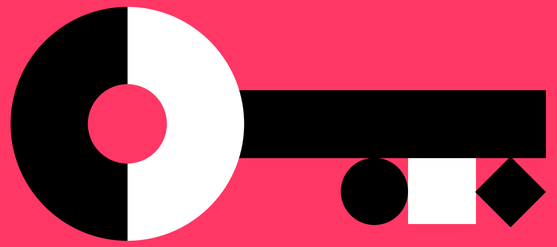
Bepaalde financieringsinstrumenten zijn hierdoor minder toegankelijk of zelfs ontoegankelijk voor een aantal spelers in de cultuursector. Met deze algemene knelpunten binnen de sector in het achterhoofd formuleren we de aanbevelingen in deze nota.

HOE ZIET DEZE NOTA ER VERDER UIT?

In hoofdstuk 1 leggen we uit hoe we ons onderzoek aangepakt hebben. Ook lichten we enkele belangrijke begrippen verder toe. In hoofdstuk 2 en 3, de kern van deze nota, gaan we dieper in op onze aanbevelingen. We zijn hierbij vertrokken vanuit wenselijke situaties, die de paragrafen van de hoofdstukken vormen. Deze werken we vervolgens uit in verschillende deelparagrafen waarin we aanbevelingen doen. In hoofdstuk 2 ligt de focus daarbij op de toegankelijkheid van het aanbod van instrumenten voor aanvullende financiering. Daarnaast identificeren we enkele lacunes in het aanbod en de regelgeving en doen we waar mogelijk aanbevelingen rond specifieke instrumenten. In hoofdstuk 3 zoomen we uit naar de sector en doen we enkele aanbevelingen om de sector en instrumenten voor aanvullende financiering beter op elkaar te doen aansluiten. Hoofdstuk 4 bevat de conclusie en een korte bespreking van mogelijke vervolgpistes van dit onderzoek.

HOOFDSTUK 1

Aanpak en begrippen



HOOFDSTUK 1

1. Aanpak

— Hoofd- en deelvragen

Welke drempels ervaart de cultuursector in Vlaanderen en Brussel wanneer ze instrumenten voor aanvullende financiering willen aanwenden en inzetten? En hoe kunnen we deze moeilijkheden verhelpen? Deze centrale vragen vormen het vertrekpunt van deze nota. We splitsen ze nog verder op in een aantal deelvragen. Zie hiervoor bijlage 1 van deze nota. Deze deelvragen stuurden het onderzoek en bepaalden het soort antwoorden dat we zochten. Toch komen deze deelvragen niet expliciet, noch in deze volgorde terug in de nota. We hebben ervoor gekozen, zoals eerder al kort aangegeven, om de nota te schrijven vanuit wenselijke situaties en op basis hiervan aanbevelingen te formuleren. Dit om de tekst niet nodeloos lang en academisch te maken. De kapstok van deze nota is de vraag wat ervoor nodig is om wenselijke situaties 1, 2, 3 en 4 te bereiken. De wenselijke situaties zijn de titels van de paragrafen in hoofdstuk 2 en 3 met daaronder in deelparagrafen onze aanbevelingen om deze wenselijke situaties te bereiken. Deze nota is dus gebaseerd op de informatie die we verzamelden in antwoord op al deze onderzoeksvragen.

— Doelgroep en afbakening cultuursector

In het beleidsplan 2018-2022 van Cultuurloket staat: “Cultuurloket richt zich tot alle culturele actoren – individuen en organisaties, profit en non-profit, al dan niet gesubsidieerd – actief binnen de Vlaamse Gemeenschap. De culturele actoren zijn actief binnen de kunsten (met inbegrip van de toegepaste kunsten), cultureel erfgoed, circuskunsten en sociaal-cultureel volwassenenwerk en organisaties van amateurkunsten.” Het cliënteel van Cultuurloket en de vragen die zij stellen, verwijzen naar de signalen die wij opvangen vanuit de sector. Verder kregen wij door gesprekken met experts en ervaringsdeskundigen in het veld een breder beeld van de vragen die er spelen in de sector. En dus ook van de mogelijke lacunes in de instrumenten voor aanvullende financiering.

– Selectie instrumenten

In deelparagraaf 2.1 van deze nota analyseren we de toegankelijkheid van een aantal instrumenten. Meer bepaald enkele omstandigheden waarbinnen ondernemingen functioneren: de rechtsvorm, financieringsbehoefte en ontwikkelingsfase waarin een onderneming of ondernemer zich bevindt. Dit doen we met een drietal tabellen. We nemen hierin instrumenten op die in zekere mate gekend zijn. Dat kunnen we immers afleiden uit de vragen die we tegenkomen in onze dienstverlening. Ook discussies in de media, in de literatuur en tussen experts en ervaringsdeskundigen bevestigen onze stelling. Wat we ook mee opnemen in de tabellen, zijn de instrumenten die wij zien als potentieel interessante aanvullingen binnen het landschap van financieringsinstrumenten. Het is onmogelijk om hierin compleet te zijn. Wel proberen we een zo volledig mogelijk overzicht te geven van de verschillende soorten instrumenten. Zo nemen we bijvoorbeeld niet alle bestaande crowdfundingplatformen in Vlaanderen op, maar bespreken we crowdfunding als instrument. In andere gevallen biedt het net meer helderheid om specifieke instrumenten te bespreken. Zoals dat het geval is bij enkele leningen in de hybride sfeer. Aan de hand van de tabellen hebben wij geprobeerd meer inzicht te krijgen in eventuele lacunes in het aanbod van instrumenten voor aanvullende financiering met betrekking tot de drie eerdergenoemde omstandigheden.

In dezelfde deelparagraaf 2.2 bespreken we de lacunes in de regelgeving rond enkele specifieke instrumenten. We hebben ervoor gekozen in die sectie enkel lacunes te bespreken die:

- We meermaals tegenkwamen in literatuur;
- We meermaals tegenkwamen in discussies in de media en in het veld;
- Naar voren kwamen in vragen die werden gesteld in onze dienstverlening en in onze bevraging onder consulenten.

In deelparagraaf 2.3 bespreken we enkele instrumenten met het potentieel om een oplossing te vormen voor een van onze vastgestelde lacunes in het aanbod van instrumenten voor aanvullende financiering of een behoefte in de sector.

De instrumenten die in de tabellen zijn opgenomen hebben wij opgelijst en kort omschreven in bijlage 2 bij deze nota.

– Methodes en bronnen

Deze nota is als volgt tot stand gekomen. We hebben literatuur over het onderwerp geraadpleegd en vragen uit onze dienstverlening over het onderwerp geanalyseerd. Daarnaast hebben we een bevraging onder consulenten gehouden en voerden we gesprekken met experts en ervaringsdeskundigen in het veld. Een overzicht van geraadpleegde bronnen is als bijlage 3 opgenomen bij deze nota.

2. Begrippen

— Aanvullende financiering en financieringsmix

Financieringsinstrumenten worden met verschillende termen omschreven. Denk maar aan aanvullende financiering, alternatieve financiering, financieringsmix enzovoort. Deze termen verwijzen niet allemaal naar dezelfde concepten en voor de duidelijkheid lichten we ons woordgebruik toe.

Als het gaat over de combinatie van financieringsbronnen die een organisatie aanboort, dan geniet de term ‘financieringsmix’ onze voorkeur. Hieronder vallen verschillende soorten financiering, bijvoorbeeld een combinatie van eigen inkomsten (zoals inkomsten uit zaalverhuur, ticketverkoop enzovoort), schuldfinanciering (kredieten), aandelenfinanciering, fondsenwerving en subsidie. De term financieringsmix kent niet meer gewicht toe aan de ene vorm van financiering dan aan de andere en is daarom neutraal.

Toch gebruiken we in deze nota ook de omschrijving ‘instrumenten voor aanvullende financiering’. We kijken naar de financieringsstromen die niet uit subsidies of eigen inkomsten komen. Dit woord impliceert dat deze financieringsvormen aanvullend zijn op de subsidie en eigen inkomsten. En ze daarom een aanvulling zijn op een tekort aan werkingsmiddelen. Toch is dit niet per definitie en zelfs vaak niet zo. Er zijn gesubsidieeerde, maar ook niet-gesubsidieeerde organisaties die gebruik maken van deze instrumenten. Bovendien bestaan er zeer uiteenlopende vormen van aanvullende financiering, zoals we ook later in deze nota bespreken. Zo zijn er middelen die de ontvanger kan houden, zoals giften. Maar er zijn ook instrumenten zoals kredieten, die dienen om toekomstige werkingsmiddelen voor te financieren en dus moeten worden terugbetaald.

We zijn ons bewust van deze connotaties. Toch hanteren we de term ‘aanvullende financiering’, omdat deze binnen de huidige publieke discussies over het onderwerp gekend is en het daarom duidelijk is over welk soort instrumenten het gaat.

— De vier sferen van financiering

In deze nota delen we de eigenschappen van financieringsinstrumenten in vier verschillende sferen in. Deze zijn gebaseerd op de sferen van Klamer *(Doing the right thing; 2017)* en het gebruik hiervan door Creative Flip en Ideaconsult *(So you need money; 2021)*. Dit model maakt duidelijk dat instrumenten functioneren volgens de principes van een specifieke sfeer waarin een bepaalde logica geldt. Dit helpt ons om het landschap van instrumenten voor aanvullende financiering beter te begrijpen. En ook om de instrumenten in de context te plaatsen van de algemene knelpunten binnen de sector. Tot slot helpt het ons om eventuele lacunes in het aanbod zichtbaar te maken.
De vier sferen zijn: de marktsfeer, de overheidssfeer, de sociale sfeer en de hybride sfeer.

De marktsfeer functioneert vooral volgens een instrumentele logica van vraag en aanbod. Het is de sfeer waarbinnen commercialisering plaatsvindt. Bij deze marktsfeer hoort een bepaalde benadering die gerelateerd is aan resultaatgerichtheid, efficiëntie en meetbaarheid. Overeenkomsten kunnen zo worden onderhandeld zodat ze aansluiten op de noden van de betrokkenen. Beslissingen worden vaak snel genomen en de administratieve verplichtingen zijn beperkt. Financiers in de marktsfeer zoeken een financiële return op hun investeringen. Om toegang te krijgen tot deze financieringsinstrumenten, moet je een sterke *businesscase* voorleggen en terugbetalingscapaciteit aantonen. Voor organisaties en individuen betekent dit dat ze een duurzaam verdienmodel moeten hebben.

De overheidssfeer functioneert volgens principes die het mogelijk maken om beleidsdoelen te behalen (in het geval van subsidies bijvoorbeeld de subsidiecriteria van projectoproepen). De logica die hier geldt, is veeleer gebaseerd op regels, procedures en wetten. Binnen deze sfeer gelden generieke voorwaarden die voor iedereen dezelfde zijn. Beslissingen vragen tijd en vaak een grotere administratieve voorbereiding en opvolging.
Typisch voor een overheid is dat ze een sociale return verwacht op de investeringen die ze doet. Met andere woorden: een maatschappelijke meerwaarde. En dus niet zozeer of toch niet rechtstreeks een financiële return. Investeringen kunnen de directe vorm aannemen van bijvoorbeeld subsidies en beurzen, maar het kan ook gaan om meer indirecte stimuleringsmaatregelen, zoals kortingen op zaalhuur of andere faciliteiten, belastingvoordelen enzovoort.

De sociale sfeer zien we als een informele sfeer. Hier vormen principes als wederkerigheid en communicatie het uitgangspunt. Binnen deze sfeer van relaties en netwerken, vinden (maatschappelijke) conversaties plaats.

In deze sfeer gaat het financiers eerder om persoonlijke beweegredenen, bepaalde waarden of opnieuw een sociale return op investeringen die ze doen. Goed je boodschap kunnen brengen is voor organisaties of individuen die financiering zoeken een voorwaarde. En ook het meten en aantonen van de sociale en artistieke impact van je eigen activiteiten is hier een belangrijke vaardigheid. In het opbouwen en onderhouden van waarden en relaties, die binnen deze sfeer bepalend zijn, kruipt trouwens erg veel tijd.

In de hybride sfeer kan het gaan om verschillende combinaties van bovenstaande principes. In deze nota delen we de eigenschappen van instrumenten in de hybride sfeer in als zich bevindend tussen de markt- en sociale sfeer, tussen de markt- en de overheidssfeer en tussen de markt- de sociale en de overheidssfeer.

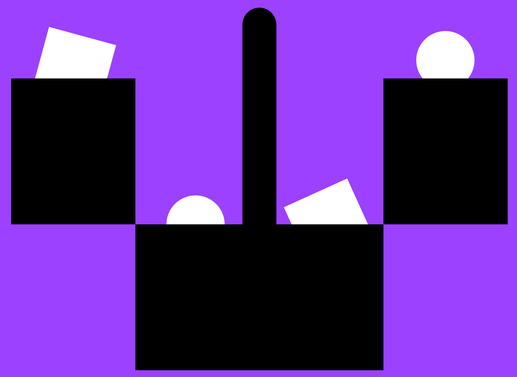
Het kan in de hybride sfeer dan ook gaan om instrumenten die de nadruk leggen op financiële én sociale return. Dit betekent dat zowel terugbetalingscapaciteit (en een duurzaam verdienmodel) als het overbrengen van de boodschap, aantonen van de impact en onderhouden van relaties voorwaarden kunnen zijn om middelen te vinden in de hybride sfeer.

Bij deze verschillende logica's in verschillende sferen komen ook verschillende verwachtingen en `talen` kijken. Dit kan gaan van woorden en concepten die gebruikt worden, tot de manier waarop bijvoorbeeld partnerschappen tot stand komen, of de waarde van een project wordt aangetoond.
Een belangrijke opmerking hierbij is dat ook in de manier van werken van een organisatie meerdere sferen kunnen voorkomen. Zo kan een werking bijvoorbeeld heel klantgericht zijn en daarmee marktprincipes toepassen, of juist meer vanuit de eigen missie opereren en daarmee, wat logica betreft, eerder binnen de principes van de sociale sfeer functioneren.

In de cultuursector zien we veel voorbeelden van dit missie-gedreven model. Cultuurloket ontwikkelde voor haar dienstverlening daarom de 'Culturele waardescan', een aanpassing op het bekende Businessmodel canvas. Dit laatste model benadert een organisatie en haar activiteiten vanuit de noden van de klant. De nieuwe Culturele waardescan brengt echter het missie-gedreven karakter van veel cultuurorganisaties in overeenstemming met de boodschap waarmee klantengroepen worden aangesproken en producten waarmee een meerwaarde voor hen wordt gerealiseerd. We zien hier een combinatie van de principes uit de twee sferen. In deze nota zal je zien dat er vaak in de verschillende sferen geopereerd kan of moet worden.

HOOFDSTUK 2

Denken vanuit wenselijke situaties: instrumenten voor aanvullende financiering



Hoe onze aanbevelingen tot stand zijn gekomen? Door volgende vraag te onderzoeken: als het gaat om het aanbod van instrumenten voor aanvullende financiering binnen de cultuursector, wat zijn dan de wenselijke situaties? We kwamen tot wenselijke situatie 1 (plus aanbevelingen) over het aanbod van instrumenten (te vinden in dit hoofdstuk 2) en wenselijke situaties 2, 3 en 4 over bredere cultuursector (te vinden in hoofdstuk 3).

WENSELIJKE SITUATIE 1: ER IS VOLDOENDE AANBOD VAN FINANCIERINGSINSTRUMENTEN VOOR VERSCHILLENDE ONDERNEMINGSPROFIELEN IN DE CULTUURSECTOR

1. Aanbevelingen over het aanbod aan instrumenten voor aanvullende financiering naargelang rechtsvorm, financieringsbehoefte en ontwikkelingsfase in het ondernemingsparcours

In deze paragraaf kijken we naar de toegankelijkheid van beschikbare instrumenten voor aanvullende financiering. En dit aan de hand van drie omstandigheden waarbinnen ondernemingen kunnen functioneren. Zo hebben we ons gefocust op de rechtsvorm, financieringsbehoefte en ontwikkelingsfase van de onderneming of ondernemer. Deze omstandigheden bekijken we aan de hand van tabellen. Op basis hiervan benoemen we lacunes in het aanbod. Op deze manier detecteren we de noden en formuleren van hieruit aanbevelingen.

Belangrijk om te vermelden: de rechtsvorm van de feitelijke vereniging is meegenomen in de tabellen, maar komt in de tekst niet aan bod. Het is volgens ons belangrijk om te tonen hoe deze rechtsvorm zich verhoudt tot de andere. Maar omdat deze weinig zekerheid biedt voor georganiseerde verbanden laten we deze rechtsvorm buiten beschouwing.

TABEL 1: HOE BEÏNVLOEDT DE RECHTSVORM VAN EEN ORGANISATIE OF INDIVIDU DE TOEGANKELIJKHEID OF INZETBAARHEID VAN EEN FINANCIERINGSINSTRUMENT

Toegankelijk

Toegankelijk onder voorwaarden/ afhankelijk van de voorwaarden

Niet toegankelijk

	INDIVIDU			ONDERNEMING		
Sociale sfeer	NATUURLIJK PERSOON	ZELFSTANDIGE	FV	VZW	CVSO	BV, VOF, CV, NV, GCV
Giftencampagne						
Crowddonation						
Patreon						
Fonds op naam KBS						
Vrienden van fonds KBS						
Projectrekeningen KBS						
Schenkerskring KBS						
Trooper						
Herita projectrekening						
Mecenaat						
Bedrijfsmecenaat						
Legaat						
Schenking						

WENSELIJKE SITUATIE 1

TABEL 1

	INDIVIDU			ONDERNEMING		
	NATUURLIJK PERSOON	ZELFSTANDIGE	FV	VZW	CVSO	BV, VOF, CV, NV, GCV
Marktsfeer						
Debetlijn						
Straightloan						
Investeringskrediet						
Overbruggingskrediet						
Business angel						
Crowdlending						
Crowdequity						
Venture capital						
Hybride						
Winwinlening						
Startlening						
Cofinanciering						
Tax shelter startende ondernemingen						
Tax shelter						
Crowdfunding reward						
Impact fondsen (Impact Together fonds, Citizenfund, Cera, Lotto, Triodos Foundation)						
Vzw obligatielening						
Cultuurkrediet						
SoCrowd						
Microstart						
Impulskrediet						
Social Impact bond						
Sponsoring						

Toegankelijk

Toegankelijk onder voorwaarden/ afhankelijk van de voorwaarden

Niet toegankelijk

In tabel 1 bekijken we hoe de rechtsvorm van een organisatie of individu de toegankelijkheid of inzetbaarheid van een financieringsinstrument beïnvloedt. De noden die uit deze tabel naar voor komen:

- Individuen en organisaties hebben nood aan ondersteuning bij de ontwikkeling van vaardigheden om instrumenten voor aanvullende financiering in de sociale sfeer in te zetten.

Het gaat dan specifiek over de vaardigheden om de eigen boodschap te communiceren aan een publiek. En ook over de skills om maatschappelijke en artistieke impact van de onderneming aan te tonen.

In tabel 1 zien we dat er meer instrumenten toegankelijk zijn voor rechtspersonen (vzw`s en vennootschappen) dan voor individuen. Vennootschappen hebben dan weer toegang tot meer financieringsinstrumenten dan vzw`s. Bovendien zien we dat instrumenten in de sociale sfeer toegankelijk zijn voor de meeste rechtsvormen en dat ook individuen daar de meeste mogelijkheden hebben. Kijken we naar de verdeling van rechtsvormen in de cultuursector, dan zien we dat individuele cultuurwerkers en vzw`s een belangrijke plaats innemen. In 2021 bekeek Onderzoeksbureau Graydon actieve geregistreerde organisaties in de sector in de jaren tussen 2018 en 2020. Van de 40.401 bleek 42% te bestaan uit eenmanszaken, 25% uit BV's, 23% uit vzw`s, 2% uit NV`s en 8% bestond uit overige rechtsvormen.

Eenmanszaken en vzw`s zijn volgens bovenstaande cijfers veelvoorkomende rechtsvormen in de sector. Het is dus belangrijk om voldoende aandacht te blijven schenken aan de toegankelijkheid van instrumenten voor aanvullende financiering voor deze groepen.

Daarom raden we aan om blijvend in te zetten op de ontwikkeling van vaardigheden die nodig zijn voor het vinden van financiering in de sociale sfeer, en ook de hybride sfeer.

In deze sfeer ligt de klemtoon onder andere op het aantonen van de impact van de eigen activiteiten en het effectief overbrengen van de boodschap naar potentiële financiers en doelpubliek.

- Er is nood aan ondersteuning voor het (verder) ontwikkelen van verdienmodellen bij organisaties en individuen in de sector.

Uit de tabel blijkt dat bij financieringsinstrumenten de marktsfeer de meeste kansen biedt aan vennootschappen. Ook vzw`s en zelfstandigen hebben hier mogelijkheden, maar een aantal opties is voor hen uitgesloten. Het gaat in dit geval om instrumenten waar een aandelenstructuur

voor nodig is, bijvoorbeeld het inzetten van een business angel, crowdequity, of het aanspreken van venture capital.

Een mogelijkheid die wel bestaat voor vzw's is die van de vzw obligatielening. Hierbij beschikken vzw's over fondsen voor investeringen waarvan men weet dat er in de toekomst een financiële return tegenover zal staan. Ook een obligatielening moet namelijk worden terugbetaald aan de verschillende verstrekkers en dit betekent dat er een terugbetalingscapaciteit aanwezig moet zijn binnen de organisatie.

Hetzelfde zien we bij andere instrumenten in de marktsfeer. Met name de instrumenten die toegankelijk zijn voor zelfstandigen en natuurlijke personen. Aangezien zij het geld moeten terugbetalen, moeten ze aan de verstrekker kunnen aantonen dat ze het geld op een later moment kunnen teruggegeven. Met andere woorden, je hebt een *businesscase* of een *-plan* nodig.

Als individuen en organisaties gebruik willen maken van de mogelijkheden die de marktsfeer biedt, dan blijft het belangrijk om in te zetten op de ontwikkeling van duurzame verdienmodellen en de vaardigheden. Zeker gezien de eerdergenoemde specifieke aard van de activiteiten van cultuurorganisaties en de daarmee gepaard gaande moeilijkheden om verdienmodellen vorm te geven en in de praktijk te brengen. Het is in dit licht ook een interessante piste om verder onderzoek te doen naar beloftevolle verdienmodellen en ontsluiting hiervan in de sector.

- Er is nood aan de ontwikkeling van zakelijke en juridische kennis bij ondernemers in de sector.

Wat in gesprekken met experts en ervaringsdeskundigen geregeld terugkomt, is het gebrek aan kennis over bedrijfsbeheer bij ondernemers. Kanttekening: dit is niet enkel in de cultuursector het geval. Toch is dit ook in de cultuursector een belangrijk onderwerp, zeker gezien de moeilijke marktomstandigheden en de complexiteit van duurzame verdienmodellen in de sector. Het is op zijn minst van belang om de basiskennis die belangrijk is voor het bedrijfsbeheer te versterken. Later in de nota gaan we hier dieper op in.

Uit tabel 1 blijkt dat startende cultuurondernemers nood hebben aan correcte te informatie over de juridische structuur waarbinnen zij gaan werken. De juridische structuur moet realistisch zijn en overeenkomen met de ambities van de ondernemer/onderneming op korte en langere termijn. Als de juiste keuze wordt maakt, dan zal financiering makkelijker verlopen. Wanneer een cultuurondernemer of een groep cultuurondernemers bijvoorbeeld een vzw opricht om in de eerste plaats eigen activiteiten uit te voeren, dan is er weinig sprake

van een belangeloos doel. Deze vzw zal dan moeilijk aansluiting vinden bij financiering uit de sociale sfeer (het verhaal zal geen vertrouwen wekken). Hetzelfde geldt voor financiering uit de marktsfeer. Ook hierbij zal de aansluiting moeilijk zijn. De juridische structuur is immers niet in overeenstemming met de werkelijke situatie. Gevolg: dit kan leiden tot fiscale boetes en bedreigt het voortbestaan van de vzw.

TABEL 2: WELKE FINANCIERINGSBEHOEFTES KUNNEN WORDEN INGEZET VOOR DE VERSCHILLENDE INSTRUMENTEN VOOR AANVULLENDEN FINANCIERING

Inzetbaar | Inzetbaar onder voorwaarden | Niet inzetbaar

Sociale sfeer	WERKINGS-MIDDELEN	PROJECT-MIDDELEN	FINANCIERING VOOR ONDERZOEK EN ONTWIKKELING	TIJDELIJK TEKORT (<1J)	GROEI EN DUURZAME ONTWIKKELING
Giftencampagne	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Crowddonation	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Patreon	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar
Fonds op naam KBS	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar onder voorwaarden	Niet inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden
Vrienden van fonds KBS	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Projectrekeningen KBS	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Schenkerskring KBS	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Trooper	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar
Herita projectrekening	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Mecenaat	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar
Bedrijfsmecenaat	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Legaat	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Schenking	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar

Werkingsmiddelen = financiering die structureel kan worden ingezet voor structurele uitgaven
Projectmiddelen = financiering voor afgelijnde activiteit in de tijd die buiten de reguliere werking staat
Financiering voor onderzoek en ontwikkeling = risicofinanciering voor een experimenteel project dat duidelijk afgelijnd is in de tijd met als doel een specifiek onderzoek te doen of prototype te ontwikkelen
Tijdelijk tekort = er is tijdelijk gebrek aan middelen en daarom is financiering nodig, maar er inkomsten zijn wel verwacht in de nabije toekomst
Groei en duurzame ontwikkeling = de onderneming wil structureel uitbreiden met meer activiteiten en/of personeel

WENSELIJKE SITUATIE 1

TABEL 2

	WERKINGS-MIDDELEN	PROJECT-MIDDELEN	FINANCIERING VOOR ONDERZOEK EN ONTWIKKELING	TIJDELIJK TEKORT (<1J)	GROEI EN DUURZAME ONTWIKKELING
Marktsfeer					
Debetlijn	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar
Straightloan	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar
Investeringskrediet	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Overbruggingskrediet	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar
Business angel	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Crowdlending (winwinner, Look&fin)	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar	Inzetbaar
Crowdequity	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Venture capital	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Hybride					
Winwinlening	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Startlening	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Cofinanciering	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Tax shelter startende ondernemingen	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Tax shelter	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar
Crowdfunding reward	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Impact fondsen	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar onder voorwaarden	Inzetbaar onder voorwaarden	Niet inzetbaar	Inzetbaar onder voorwaarden
Vzw obligatielening	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Cultuurkrediet	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar
SoCrowd	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Microstart	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar
Impulskrediet	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar
Social Impact bond	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar
Sponsoring	Inzetbaar	Inzetbaar	Inzetbaar	Niet inzetbaar	Inzetbaar

Inzetbaar

Inzetbaar onder voorwaarden

Niet inzetbaar

In tabel 2 bekijken we voor welke financieringsbehoeftes de verschillende instrumenten voor aanvullende financiering kunnen worden ingezet. De noden die uit deze tabel naar voor komen:

- Er is nood aan voldoende en toegankelijke mogelijkheden om werkingskosten te financieren.

Uit tabel 2 leiden we af dat werkingsmiddelen vrijwel alleen te vinden zijn in de sociale sfeer en in een uitzonderlijk geval (sponsoring) in de hybride sfeer. Maar uit literatuur en gesprekken met ervaringsdeskundigen weten we dat er in de sector nood is aan structurele middelen (Sarc, 2016; Kurt Melens 2021).

In deze nota maken we een onderscheid tussen geld dat je mag houden en geld dat je moet teruggeven. Werkingskosten kunnen enkel worden gefinancierd met geld dat de ontvanger kan houden. In de context van deze nota betekent dat financieringsbronnen uit de sociale, en in sommige gevallen de hybride sfeer.

Een aantal toegankelijke instrumenten binnen de sociale sfeer richt zich op het ophalen van kleine bedragen bij een groot aantal mensen. Voorbeelden hiervan zijn donation based crowdfunding en een giftencampagne. Dit zijn zeer intensieve instrumenten die lang worden voorbereid en goed worden opgevolgd. Binnen deze sfeer zijn zowat alle instrumenten arbeidsintensief, maar sommige instrumenten openen wel de mogelijkheid om grotere bedragen bij een enkel of enkele individuen op te halen. Denk hierbij aan het mecenaat of aan schenkingen en legaten. De afschaffing van het duo-legaat is jammer. Zeker in het licht van de nood aan werkingsmiddelen en het vermogen van dergelijke instrumenten om relatief omvangrijke bedragen te genereren.

Ook belangrijk: projectkosten laten zich vandaag makkelijker financieren via instrumenten voor aanvullende financiering dan werkingskosten. Zowel in de sociale sfeer als in de hybride sfeer zijn hier heel wat mogelijkheden. Projecten zijn vaak activiteiten die op zichzelf geen verdienmodel kunnen dragen en daarom geen terugbetalingscapaciteit genereren. Het risico voor de cultuursector schuilt erin dat organisaties en individuen hun werking opbouwen rond projectfinanciering.
Deze wordt immers gemakkelijker gevonden dan werkingsmiddelen. Maar die aanpak is niet duurzaam en beperkt mogelijkheden tot groei, aangezien structurele kosten zo niet op een structurele manier worden opgevangen (Kurt Melens 2021).

Het is dus zeker belangrijk om de ontwikkeling van vaardigheden te ondersteunen die nodig zijn om financiering in de sociale sfeer te vinden. Daarnaast moeten we ook inzetten op realistische pistes om

structurele middelen te vinden. Een beloftevol instrument is bijvoorbeeld Patreon. Deze financieringsvorm biedt de mogelijkheid om structurele middelen op te halen. Deze en andere beloftevolle instrumenten komen grondig aanbod in paragraaf 2.3, *'Beloftevolle instrumenten die tegemoetkomen aan een lacune of behoefte'*. De centrale vraag die we ons stellen: hoe kunnen we de inzet en ontwikkeling van dergelijke instrumenten stimuleren?

- Er is nood aan (verdere) ontwikkeling van terugbetalingscapaciteit bij organisaties en individuen.

Hoe komt het dat projectfinanciering toegankelijker is dan financieringsinstrumenten die voor andere financieringsnoden worden ingezet? Een van de mogelijke redenen is dat deze zich in de sociale en hybride sferen bevinden. Dat betekent dat de principes uit de marktsfeer, zoals het aantonen van terugbetalingscapaciteit en het voorleggen van een businesscase, hier niet of niet in dezelfde mate gelden.

De terugbetalingscapaciteit verbeteren is in de cultuursector een complexe aangelegenheid. Vele factoren komen hier samen, zoals de aard van de activiteiten van cultuurorganisaties, de werking van de markt in de sector, de vaardigheden van organisaties om een terugbetalingscapaciteit te ontwikkelen, de toegankelijkheid van structurele financieringsbronnen, de maatschappelijke waardering van cultuur, prijszetting enzovoort. Ook het eigen verdienmodel versterken is niet altijd evident in de cultuursector.

Organisaties en individuen in de sector kunnen hierdoor minder waarborgen voorleggen wanneer zij bijvoorbeeld een lening willen aangaan bij een bank. Bovendien is het voor potentiële financiers risicovol om te investeren in activiteiten die niet met grote zekerheid een *financiële return* opleveren.

In gesprekken en literatuur wordt verwezen naar de catch 22 waarin kleinere organisaties in de sector zich bevinden als het gaat om het werven van aanvullende financiering. Want voor het werven van fondsen is capaciteit (tijd, middelen en mankracht) nodig en voor het vergroten van de capaciteit zijn fondsen nodig. Dit zorgt voor het zogenaamde Matheuseffect: kleinere organisaties met minder eigen middelen zullen minder vermogen hebben om fondsen te genereren. Bijgevolg groeien ze minder en ondervinden ze zo een nadeel ten opzichte van grotere organisaties (Kurt Melens 2021).

TABEL 3: WELKE FINANCIERINGSINSTRUMENTEN ZIJN INZETBAAR IN DE VERSCHILLENDE ONTWIKKELINGSFASES WAARIN ONDERNEMINGEN ZICH KUNNEN BEVINDEN

Toegankelijk | Toegankelijk onder voorwaarden | Niet toegankelijk

Sociale sfeer	VISIE	START-UP	GROEI	MATURITEIT
Giftencampagne				
Crowddonation				
Patreon				
Fonds op naam KBS				
Vrienden van fonds KBS				
Projectrekeningen KBS				
Schenkerskring KBS				
Trooper				
Herita projectrekening				
Mecenaat				
Bedrijfsmecenaat				
Legaat				
Schenking				

Visie: fase waarin er een idee bestaat voor een nieuwe onderneming of activiteit, maar nog geen businessplan; het is een fase van zoeken en uitproberen
Start-up: de onderneming of activiteit is gelanceerd, er is een businessmodel, maar er wordt nog gewerkt aan de ontwikkeling ervan
Groei: nadat het model is gedefinieerd ligt de focus op het uitbreiden van de activiteiten
Maturiteit: het businessmodel heeft zijn waarde bewezen en de activiteiten worden succesvol gerund (onafhankelijk van omvang)

WENSELIJKE SITUATIE 1

TABEL 3

	VISION	START-UP	GROEI	MATURITEIT
Marktsfeer				
Debetlijn				
Straightloan				
Investeringskrediet				
Overbruggingskrediet				
Business angel				
Crowdlending				
Crowdequity				
Venture capital				
Hybride				
Winwinlening				
Startlening				
Cofinanciering				
Tax shelter				
Crowdfunding reward				
Tax shelter startende ondernemingen				
Impactfondsen (Impact Together fonds, Solifin, Citizenfund, Funds for Good)				
Vzw obligatielening				
Cultuurkrediet				
SoCrowd				
Microstart				
Impulskrediet				
Social Impact bond				
Sponsoring				

Toegankelijk

Toegankelijk onder voorwaarden

Niet toegankelijk

In tabel 3 bekijken we welke financieringsinstrumenten inzetbaar zijn in de verschillende ontwikkelingsfases waarin ondernemingen zich kunnen bevinden. De noden die uit deze tabel naar voor komen:

- Er is nood aan omkadering en begeleiding van financieringsinstrumenten voor organisaties en individuen in de visie- en start-upfase om door te ontwikkelen naar volgende ontwikkelingsfases in het ondernemingsparcours.

Uit tabel 3 blijkt dat er vooral voor individuen in de visiefase weinig instrumenten voor aanvullende financiering toegankelijk zijn. Opnieuw zien we hier dat de sociale sfeer de meeste mogelijkheden biedt, vooral omdat organisaties en individuen in de visiefase vaak weinig middelen en daarom geringe terugbetalingscapaciteit hebben. Start-ups hebben al toegang tot een ruimer aanbod omdat zij een businessplan kunnen voorleggen. Maar ook in deze fase blijft het risico voor investeerders groot. Gevolg? Investeerders zullen minder snel investeren in de start-upfase dan in latere ontwikkelingsfases. Vooral organisaties en individuen in de groei- en mature fase beschikken over veel opties.

Ook uit gesprekken met experts en ervaringsdeskundigen valt op dat ondernemingen in de eerste fases van hun bestaan vaak niet in aanmerking komen voor bijvoorbeeld kredieten. Dit omdat zij zich in een situatie bevinden waarin het moeilijk is om lange termijn inkomsten aan te tonen. Pas als een organisatie of praktijk zich bewezen heeft en daarmee in de ogen van financiers geloofwaardigheid heeft opgebouwd, worden dergelijke financieringsbronnen toegankelijker.

In de sociale sfeer is het, zoals we eerder zagen, belangrijk om de impact van de eigen activiteiten aan te tonen en de boodschap helder over te brengen. Dat laatste is moeilijk voor ondernemingen in de visiefase die nog geen uitgewerkt businessplan hebben en mogelijk nog ‘zoekende’ zijn.

Het omkaderen van financieringsinstrumenten met begeleiding en ondersteuning lijkt hier een interessante piste. Enkele instrumenten doen dit al. Bijvoorbeeld Cultuurkrediet en een crowdfundingcampagne bij Growfunding. En voor de startlening die kan worden aangevraagd bij PMV/z wordt gewerkt met een aanbrenger. Het grote voordeel hiervan is dat de kwaliteit van de aanvragen stijgt en dat de aanvrager leert van de begeleider tijdens het aanvraagproces. Onderdelen van een dergelijke aanvraag zijn bijvoorbeeld het opstellen van een businessplan, begroting en kasplanning. Niet alle aanvragers hebben bij aanvang van het proces al de vaardigheden om deze onderdelen zelfstandig vorm te geven. Maar de kans is groot dat ze tijdens

de aanvraagprocedure aan zelfstandigheid winnen waardoor ze de volgende keer wel de nodige kennis en handvaten hebben om een aanvraag in te dienen, of beschikken ze dan over genoeg bagage om ook andere instrumenten in te zetten.

Daarom geloven we dat omkadering bij bepaalde instrumenten de aanvragers een duwtje in de rug kan geven, mogelijk zelfs richting een volgende fase in hun ondernemingsparcours. Vooral in de visiefase is dergelijke omkadering belangrijk om een businessplan scherp te stellen en de eerste middelen te verwerven. Belangrijk hierbij is dat deze begeleiding betaalbaar moet blijven en waar mogelijk gratis. Het gaat hier immers vooral over ondernemingen met nog weinig middelen.

Welke financieringsvormen worden nu in de eerste levensfases vaak ingezet? Uit gesprekken met experten en ervaringsdeskundigen blijkt dat dat onder andere win-winleningen zijn en andere financieringsvormen uit de sociale (of hybride) sfeer, tax shelter en crowdfunding. Vanuit die optiek is het interessant om de mogelijkheid te bekijken om ook deze instrumenten van omkadering en begeleiding te voorzien.

- Er is nood aan mogelijkheden voor ondernemingen om te groeien.

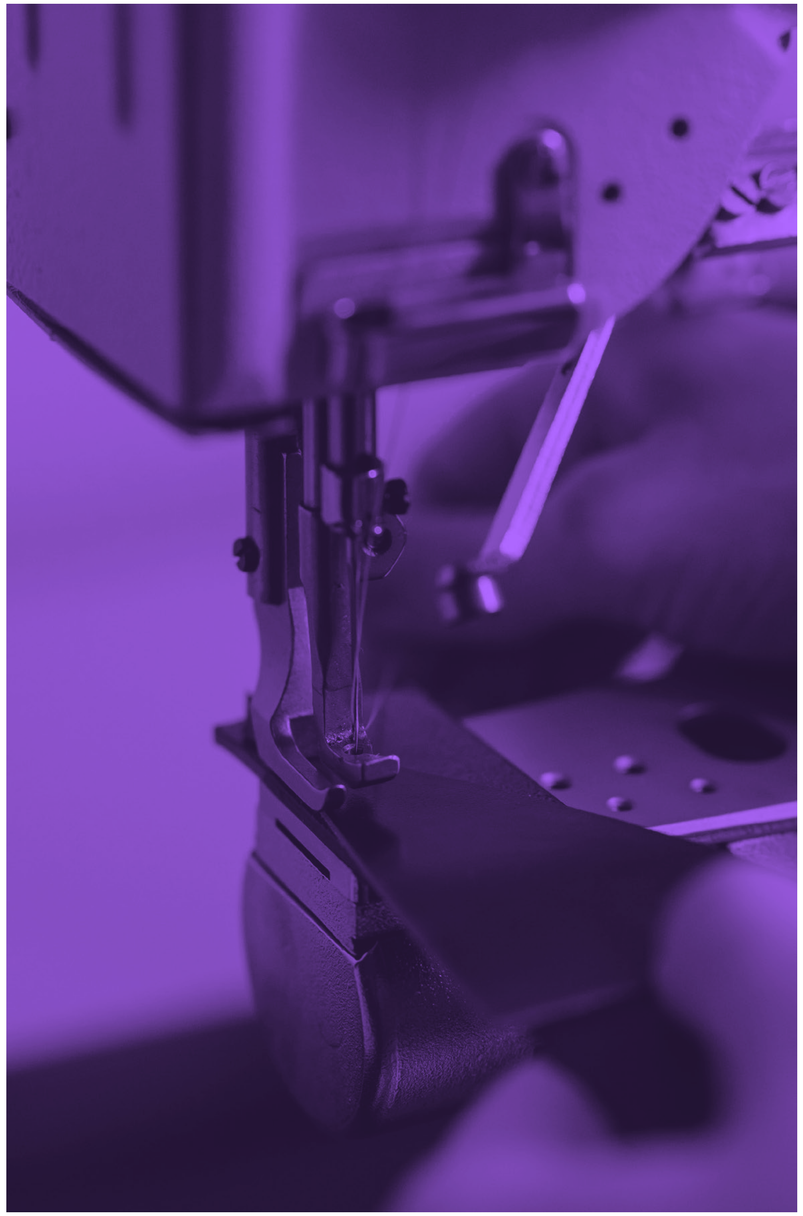
De gemiddelde leeftijd van Vlaamse cultuurorganisaties is vijftien jaar. Dat blijkt uit cijfers van het eerdergenoemde onderzoek van Graydon (2021). En toch bevinden de meesten zich in de groep van nul tot vijf jaar (11.032 bedrijven; 27,95%). Meer dan de helft van de organisaties (51,08 %) is jonger dan 10 jaar. Slechts 21,57% is ouder dan 20 jaar, waarvan 0,7% ouder dan 50 jaar. Ondernemingen in de cultuursector zijn dus over het algemeen jong.

Deze cijfers zijn interessant in het licht van de *missing middle*. Een trend die zich ook voordoet in de Vlaamse cultuursector (*Ondernemen in cultuur* (2019); *De missing middle in creatieve industrieën* (2014)). *Missing middle* duidt op een relatieve afwezigheid van middelgrote ondernemingen. Het zijn vooral grote en kleine ondernemingen die het grootste deel uitmaken van het BBP en de werkgelegenheid. Slechts weinig kmo's bevinden zich tussen deze uitersten.

Uit het meest recente onderzoek hierover van Flanders DC en de Antwerp Management School blijkt dat 43% van de ondernemingen in 2014 minder dan tien werknemers in dienst had. 28% van de ondernemingen had meer dan 50 werknemers in dienst en maar 19% van de ondernemingen zat tussen deze twee uitersten in met tussen de 10 en 50 werknemers (*De missing middle in creatieve industrieën* (2014)).

Een veelgenoemde theorie rond de oorzaken van een *missing middle* is dat kleine en micro-ondernemingen vaak onvoldoende financiële middelen hebben om door te groeien tot een middelgrote onderneming. Ze blijven klein met een bijbehorende kleine kapitaalbehoefte (*Ondernemen in cultuur* (2019); *De missing middle in creatieve industrieën* (2014)). Grote ondernemingen hebben volgens deze theorie daarentegen gemakkelijker toegang tot financiële bronnen en steun, waardoor deze door kunnen groeien. Dit sluit aan bij de eerder in dit onderzoek genoemde algemene knelpunten.

Het is in dit opzicht interessant om in te zetten op instrumenten die de groei van micro- en kleine ondernemingen kunnen financieren. En ook op de ontwikkeling van vaardigheden die voor het toepassen van deze instrumenten nodig zijn. Specifiek in de cultuursector zijn (naast bestaande instrumenten zoals bijvoorbeeld het Cultuurkrediet) enkele instrumenten hier beloftevol, zoals het Impact Together fonds, en het voorbeeld van Artsvest in Canada. In paragraaf 2.3, `*Beloftevolle instrumenten die tegemoetkomen aan een lacune of behoefte*` behandelen we deze instrumenten verder.



2. Lacunes en aanbevelingen met betrekking tot regelgeving rond specifieke instrumenten

Tot hiertoe hebben we het aanbod aan instrumenten voor de verschillende rechtsvormen, met verschillende financieringsbehoeftes en in verschillende ontwikkelingsfasen van het ondernemerstraject in kaart gebracht. In deze paragraaf bespreken we de lacunes bij specifieke instrumenten die uit literatuur en gesprekken werden aangehaald, namelijk tax shelter, crowdfunding, sponsoring, geven aan cultuur en enkele kredieten. Waar mogelijk doen we aanbevelingen om deze lacunes te verhelpen of de gevolgen ervan te temperen.

– Tax shelter

De tax shelter helpt om meer producties te realiseren aan hogere kwaliteit. Dat is de grootste meerwaarde van dit instrument. Tegelijkertijd is het een complexe regeling die heel wat administratieve handelingen en zakelijke vaardigheden vraagt.

We bundelen een aantal lacunes in de regelgeving rond de tax shelter die relevant zijn voor de podiumkunsten, de audiovisuele- en gamingsector. We baseerden ons hiervoor op gesprekken met ervaringsdeskundigen in het veld en onafhankelijke experts. Waar mogelijk formuleren we aanbevelingen:

- Grotere organisaties die de kennis en vaardigheden in huis hebben om zelf de tax shelter (podiumkunsten, audiovisueel en gaming) intern te beheren, besparen kosten. Organisaties die niet over deze expertise beschikken, zijn genoodzaakt hulp in te roepen van bijvoorbeeld accountants en tussenpersonen. Gevolg: deze kleinere organisaties houden hierdoor een kleiner percentage van het tax shelter-bedrag over om in de productie te investeren.

- De berekening van het maximale tax shelter-investeringsbedrag (podiumkunsten, gaming en audiovisueel) gebeurt op basis van de `belastbaar gereserveerde winst van het boekjaar`, een zeer complexe fiscale notie. In de praktijk zorgt dit bij investeerders voor moeilijkheden. Zo kan een mogelijke overinvestering met negatieve gevolgen en interpretatieproblemen rond deze berekening ontstaan. Gevolg: ze moeten vaak een beroep doen op ervaren boekhouders of fiscalisten. Een correcte berekening kan namelijk pas plaatsvinden na het afsluiten van het boekjaar wanneer het definitief boekhoudkundig resultaat bekend is. Dat terwijl de raamovereenkomst voor de tax shelter-investering tijdens het jaar afgesloten moet worden. Dit wil zeggen dat de berekening plaatsvindt op basis van geprojecteerde cijfers. Bovendien kan het zijn dat er nog rekening gehouden moet worden met fiscale controles waardoor cijfers moeten worden aangepast.

In de praktijk houdt dit een afronding naar beneden in, wat niet ideaal is voor de financiering van producties.

Om dit probleem minder prangend te maken, ontwikkelde Grant Thornton een duimregel voor het berekenen van de maximale tax shelter-investering op basis van de boekwinst vóór belasting. Om de maximale tax shelter-investering te ramen tijdens het boekjaar, kunnen investeerders tussen 8 en 9% van de boekwinst vóór belasting nemen. Op deze manier kunnen ze dan een inschatting maken alvorens de finale berekening op basis van de `belastbaar gereserveerde winst van het boekjaar` uit te voeren. In een ideale situatie voorziet de wet erin dat een tax shelter-investering maximaal 8% van de boekwinst vóór belasting mag uitmaken. Een vereenvoudiging van de regelgeving hieromtrent zou mogelijk maken dat meer potentiële investeerders willen of kunnen instappen in een tax shelter-financiering.

- Kmo`s die onderworpen zijn aan een verlaagd tarief in de vennootschapsbelasting en met een belastbare basis van minder dan € 100.000, zijn uitgesloten van een rendabele tax shelter-investering (podiumkunsten, audiovisueel en gaming). Grant Thornton raadt aan om een wetswijziging door te voeren die het voor kmo`s mogelijk zou maken om steeds een fiscaal rendement van 5,25% te behalen, ongeacht hun belastbare grondslag. Om dit mogelijk te maken moeten de vrijstellingspercentages worden opgetrokken, rekening houdend met het verlaagd tarief vennootschapsbelasting van 20% (zie voorbeeld in onderstaande tabel). Hierdoor wordt de pool van potentiële investeerders uitgebreid.

TABEL 4: HET NADEEL VAN EEN KMO ONDERWORPEN AAN EEN VERLAAGD TARIEF IN DE VENNOOTSCHAPSBELASTING EN MET EEN BELASTBARE BASIS VAN MINDER DAN € 100.000

	KMO		GROTE VENNOOTSCHAP	
	ZONDER TAX SHELTER INVESTERING	MET TAX SHELTER INVESTERING	ZONDER TAX SHELTER INVESTERING	MET TAX SHELTER INVESTERING
Winst van het boekjaar vóór belasting	€ 80.000	€ 80.000	€ 80.000	€ 80.000
Verworpen uitgaven	€ 20.000	€ 20.000	€ 20.000	€ 20.000
Belastbare basis	€ 100.000	€ 100.000	€ 100.000	€ 100.000
Aanslagvoet	20%	20%	25%	25%
Tax shelter investering	-	€ 10.000	-	€ 10.000
Belastingvrijstelling (421%)	-	€ 42.100	-	€ 42.100
Nieuwe belastbare basis	€ 100.000	€ 57.900	€ 100.000	€ 57.900
Verschuldigde belastingen	€ 20.000	€ 11.580	€ 25.000	€ 14.475
Belastingbesparing		**€ 8.420**		**€ 10.525**
Fiscal voordeel		-€ 1.580		€ 525
		-15,80%		5,25%

TABEL 5: WANNEER HET KOSTEN VRIJSTELLINGSPERCENTAGE ZOU WORDEN OPGETROKKEN

	KMO		GROTE VENNOOTSCHAP	
	ZONDER TAX SHELTER INVESTERING	MET TAX SHELTER INVESTERING	ZONDER TAX SHELTER INVESTERING	MET TAX SHELTER INVESTERING
Boekwinst vóór belasting	€ 80.000	€ 80.000	€ 80.000	€ 80.000
Verworpen uitgaven	€ 20.000	€ 20.000	€ 20.000	€ 20.000
Belastbare basis	€ 100.000	€ 100.000	€ 100.000	€ 100.000
Aanslagvoet	20%	20%	25%	20%
Tax shelter investering (8% van boekwinst voór belasting)	-	€ 6.400	-	€ 6.400
Belastingvrijstelling	-	€ 33.680 (526,25% x € 6.400)	-	€ 26.944 (421% x € 6.400)
Nieuwe belastbare basis	€ 100.000	€ 66.320	€ 100.000	€ 73.056
Verschuldigde belastingen	€ 20.000	€ 13.264	€ 25.000	€ 18.264
Belastingbesparing		€ 6.736		€ 6.736
Fiscal voordeel		**€ 366**		**€ 366**
		5,25% (i.e. € 366 / € 6.400)		5,25% (i.e. € 366 / € 6.400)

- Bij tax shelter-uitgaven mogen productie- en exploitatiekosten voor een audiovisuele of podiumproductie worden ingebracht. Deze zijn bij wet omschreven. Maar wat zijn die exploitatiekosten precies? Binnen de tax shelter voor podiumkunsten bestaat hier wat onduidelijkheid over. Exploitatiekosten in de podiumkunsten houden potentieel andere uitgaven in dan die in de audiovisuele sector. Kan een wetswijziging of circulaire/FAQ bepaalde productie- en exploitatiekosten die eigen zijn aan de podiumkunsten verduidelijken? Het is het overwegen waard. Het is in de context van de podiumkunsten eerder aangewezen om te spreken van maak- en speelkosten in plaats van exploitatiekosten. Volgende kosten zouden in aanmerking kunnen komen als exploitatie (of speel-) kosten (in zoverre deze belastbare inkomsten vormen):
    - zaalhuur
    - opbouw- en afbraakkosten van het decor
    - transportkosten van decor en materiaal in het kader van een tournée
    - acteurskosten
    - kosten in verband met geluids- en lichtinstallaties
    - …

De termijn van één maand na de première voor het maken van kwalificerende kosten is mogelijk aan de korte kant. Hierdoor vallen belangrijke speelkosten eventueel buiten de Tax shelter-fondsen. Deze termijn met enkele maanden verlengen is hier een interessant piste.Wat begrijpen we binnen de podiumkunsten onder ‘première’ en ‘try-out’? Uit gesprekken met ervaringsdeskundigen in het veld blijkt dat hier geen consensus over bestond. Als reactie op deze onduidelijkheid zijn ondertussen de definities van première en try-out respectievelijk in een FAQ en in een wet opgenomen. `Première` verwijst naar de eerste voorstelling van een podiumwerk in België of in een andere lidstaat van de Europese Economische Ruimte. In 2018 werd volgende FAQ gesteld: `De première kan worden gedefinieerd als de officiële start van de exploitatie van het werk bij het grote publiek. In het geval van een premièrereeks van voorstellingen vormt de eerste voorstelling van die reeks de première. In de praktijk wordt in het algemeen de datum van die officiële première duidelijk meegedeeld zodat het bepalen van die datum weinig problemen mag opleveren`.

In juli 2022 werd een definitie van try-out in de wet ingeschreven. Twee kenmerkende factoren van een try-out worden daarmee verduidelijkt:

- Een try-out is een proefvoorstelling van de

podiumproductie bedoeld om de reactie van het publiek te peilen en eventueel alsnog wijzigingen in het stuk aan te brengen;

- De toegangsprijs voor het publiek ligt beduidend lager dan de toegangsprijs voor de première en de daaropvolgende voorstellingen.
  De eerste voorstelling die plaatsvindt vanaf twee maanden na de eerste try-out wordt bovendien automatisch als première beschouwd.

- Tot slot, momenteel is het zo dat investeerders een lagere definitieve fiscale vrijstelling kunnen claimen wanneer de FWTSA (Fiscale Waarde van het tax shelter-attest) uiteindelijk lager komt te liggen dan oorspronkelijk geraamd. Deze aanrekening gebeurt volgens het `first come, first served`-principe. Voor investeerders die later in een productie instappen (wanneer bijvoorbeeld een groot deel van de kosten al gemaakt is) is dit een verhoogd risico. Grant Thornton raadt aan om via een wetswijziging de aanrekening van het verlies van het fiscaal voordeel aan te passen. En dat door het verlies evenredig over alle tax shelter investeerders te verdelen. De investeerder die als laatste instapt, wordt op deze manier niet benadeeld ten opzichte van de eerder ingestapte investeerders. Als dit niet wordt aangepast in de wetgeving, dan kan een circulaire eventueel soelaas brengen. Deze kan bepalen dat de tax shelter-cel ervoor mag kiezen om het verlies van het fiscaal voordeel proportioneel over de verschillende investeerders te verdelen.

– Crowdfunding

Crowdfunding is zoals eerder al aangestipt, een toegankelijk financieringsinstrument, al is het best wel tijdsintensief. Het heeft zijn meerwaarde in specifieke situaties: voor community vorming rond een project, als communicatiecampagne, om budget op te halen voor een (specifiek onderdeel van een) project, voor voorverkoop of wanneer er geen andere inkomstenbronnen kunnen worden aangesproken.

Maar het kan beter, dat blijkt ook uit gesprekken met ervaringsdeskundigen, consulenten en specialisten:

- Hoe moet de btw worden toegepast op giften gedaan via crowdfunding? Dat is niet in alle situaties duidelijk. KPMG bracht voor ons in kaart hoe de toepassing van btw varieert bij verschillende crowdfunding-constructies in het geval van reward-based crowdfunding. Zo kunnen platforms functioneren op diverse manieren. Een platform kan bijvoorbeeld optreden als agent/makelaar of eerder als verkoopcommissonair. Bovendien is er ook het verschil tussen een tegenprestatie in de vorm

van een goed of een dienst. Daarnaast is er ook het onderscheid tussen de ontvanger als btw-plichtige of als particulier. Hieronder een kort overzicht. Het gaat in deze steeds om een btw-plichtige die het goed of de dienst levert (artiest in deze scenario's).

TABEL 6: HOE MOET DE BTW WORDEN TOEGEPAST OP GIFTEN GEDAAN VIA CROWDFUNDING?

		GOED **(bijv. online voorverkoop van een boek dat steuner fysiek krijgt)**	DIENST **(bijv. online voorverkoop van een album dat gedownload kan worden)**
B2B	Binnen België	Belgische btw verschuldigd aan verlaagd tarief van 6%.	Belgische btw verschuldigd aan normaal tarief van 21%.
	Levering in andere EU-staat	In principe Belgische btw verschuldigd, alhoewel intracommunautaire vrijstelling kan worden gevraagd mits aan aantal voorwaarden voldaan wordt.	Dienst in principe onderworpen aan btw van de lidstaat waar de steuner/ontvanger van de dienst gevestigd is.
	Levering naar land buiten EU	In principe Belgische btw verschuldigd, alhoewel vrijstelling kan worden gevraagd voor levering naar een land buiten de EU mits aan aantal voorwaarden voldaan wordt.	Dienst in principe onderworpen aan btw van het land waar de steuner/ontvanger van de dienst gevestigd is.
B2C	Binnen België	Belgische btw verschuldigd aan verlaagd tarief van 6%	Belgische btw verschuldigd aan normaal tarief van 21%.
	Levering in andere EU-staat	In principe Belgische btw verschuldigd, maar een afwijking voor intracommunautaire afstandsverkopen bepaalt dat plaats van levering zich bevindt waar het goed aankomt en dat daar ook btw van toepassing is. Deze afwijking is echter niet van toepassing als auteur/onderneming kwalificeert als micro-onderneming.	Dienst in principe onderworpen aan btw van de lidstaat waar de steuner/ontvanger van de dienst gevestigd is, tenzij de artiest/onderneming kwalificeert als micro-onderneming.
	Levering naar land buiten EU	In principe Belgische btw verschuldigd, alhoewel vrijstelling kan worden gevraagd voor levering naar een land buiten de EU mits aan aantal voorwaarden voldaan wordt.	Dienst in principe onderworpen aan btw van het land waar de steuner/ontvanger van de dienst gevestigd is.

In het geval van reward based crowdfunding mag ervan uit worden gegaan dat het platform vooral als agent/makelaar optreedt en minder als verkoopcommissionair. In deze situatie kan een platform als louter tussenpersoon beschouwd worden. Het platform rekent dan meestal een vergoeding aan de artiest/organisatie. Wel moet dan nog nagegaan worden wat de btw-kwalificatie is van de dienst die wordt verricht door het platform en of deze geen btw-verplichtingen met zich meebrengt voor de betreffende artiest/organisatie.

In deze bespreking zijn overigens nog situaties buiten beschouwing gelaten waarin de tegenprestatie bijna van louter symbolische aard is en zich daarom in een grijsgebied bevindt (niet duidelijk of het een verkoop betreft of niet). Het mag echter duidelijk zijn dat btw-vraagstukken in de context van crowdfunding complex zijn en dat het gezien de vragen in de sector belangrijk lijkt om de regelgeving hieromtrent op een overzichtelijke en heldere manier te delen met betrokken partijen.

- De mogelijkheid om crowdfunding-giften (enkel bij *donation based crowdfunding* en niet bij *reward based crowdfunding*) fiscaal aftrekbaar te maken, stimuleert het geven van hogere bedragen. Afhankelijk van de constructie die een crowdfundingplatform gebruikt en van de vraag of de ontvangende organisatie erkend is, kunnen al dan niet fiscale attesten worden afgegeven aan de gevende partij.

  KPMG geeft in een bijdrage aan deze nota duidelijkheid hieromtrent. Erkende organisaties kunnen bij giften van meer dan € 40 via bepaalde crowdfundingplatforms fiscale attesten afgeven. De gift moet hiertoe in zijn volledigheid zijn opgenomen in de boekhouding van de ontvangende organisatie, op haar rekening terechtkomen (eventueel na doorstorting via een `derdenrekening` van het platform) en de gever moet identificeerbaar zijn. Specifiek het project ‘Hotelzeepke’ dat zijn crowdfundingcampagne via het platform Ulule voerde werkte op deze manier. We zien in de praktijk echter dat er weinig voorbeelden van crowdfundingcampagnes zijn waarin fiscale attesten (kunnen) worden afgegeven, terwijl dit wel een duwtje in de rug zou zijn voor cultuurprojecten.

– Sponsoring

Waarom sponsoring zich niet altijd leent als geschikt financieringsinstrument? Om hierop een antwoord te formuleren, moeten we kijken naar de manier waarop de sponsorrelatie wordt voorbereid, aangegaan en

onderhouden. Het gaat hier met andere woorden voor een groot deel over zakelijke kennis en vaardigheden. Tijdens gesprekken met consulenten en ervaringsdeskundigen is het woord ‘capaciteit’ meermaals gevallen. Immers, bij organisaties in de cultuursector, vooral bij kleinere organisaties, is soms onvoldoende capaciteit aanwezig om succesvolle sponsorovereenkomsten aan te gaan. Dit betekent enerzijds dat er inderdaad niet voldoende kennis en vaardigheden aanwezig zijn en dat hierin geïnvesteerd moet worden (met tijd en/of middelen). Anderzijds blijkt uit literatuur en gesprekken met deskundigen dat er een structureel tekort aan middelen bestaat om überhaupt te investeren in dergelijke vormen van fondsenwerving. Opnieuw een catch 22. We zetten onze aanbevelingen op een rij:

- Kom bij sponsorovereenkomsten tegemoet aan de behoefte aan voorbeelden en begeleiding en zet daarom in op opleiding en informatiedeling. Een interessant voorbeeld is hier ‘Artsvest’ in Canada. Zij trainen organisaties in het werven van sponsors en koppelen dit aan het voordeel van matchfunding voor die sponsors. Dit instrument bespreken we verder in paragraaf 2.3, `Beloftevolle instrumenten die tegemoetkomen aan een lacune of behoefte`.
- Investeer in of draag bij aan de structurele capaciteit van organisaties om aan fondsenwerving, zoals sponsoring, te kunnen doen. Een interessant voorbeeld hier is het ‘Atelier’, een intensief fondsenwervingstraject begeleid door Charistar, Mindwize, Koalect en Growfunding.
- Onderzoek de noodzaak van een ethisch charter rond sponsoring en fondsenwerving meer in het algemeen. En voorkom zo situaties van ongewenste beïnvloeding of onduidelijkheid rond de herkomst van financiering.

— Geven aan cultuur: giften, schenkingen & mecenaat

Wat giften onderscheidt van sponsoring? Tegenover een gift staat geen tegenprestatie. In deze paragraaf gaan we dieper in op een aantal lacunes die tijdens onze gesprekken met experts en ervaringsdeskundigen in het veld en uit literatuur naar voren zijn gekomen:

- Een belangrijk onderwerp is erkenning en de mogelijkheid van organisaties om al dan niet fiscale attesten te kunnen afgeven aan schenkers. Er zijn in principe geen kosten verbonden aan de aanvraag tot erkenning bij de Federale Overheidsdienst Financiën. Desalniettemin komen bij een aanvraag heel wat administratieve handelingen kijken. De hoeveelheid administratief werk die gedaan moet worden hangt af van het dossier. Een organisatie kan hiervoor een beroep doen op een externe dienst, en zal hiervoor wel kosten maken. Het is

belangrijk dat een organisatie de strategie voor de giftencampagne al in een solide plan heeft uitgewerkt en zo een realistische inschatting kan maken van de rendabiliteit van de investering. Ook hier zien we dat grotere organisaties meer draagkracht hebben voor dergelijke investeringen dan kleinere, het eerdergenoemde Mattheus effect. Kleinere organisaties kunnen om deze reden de mogelijkheid om fiscale attesten af te geven en grotere bedragen te ontvangen mogelijk mislopen. Het is aan te raden om eventuele vereenvoudiging van de procedure voor erkenning te onderzoeken.

- Erkenning is enkel toegankelijk voor organisaties die structurele middelen ontvangen van de federale overheid of gemeenschappen. Voor niet-structureel gesubsidieerde organisaties (door de staat of gemeenschappen) is erkenning niet mogelijk. Dit terwijl giften bij uitstek (zie eerdere tabellen) een instrument zijn dat toegang tot werkingsmiddelen kan geven.

- Het is voor geïnteresseerde organisaties niet altijd duidelijk of de rechtsvorm van hun organisatie het mogelijk maakt om erkenning aan te vragen. KPMG bekeek voor ons de toegang van verschillende rechtspersonen; ook AGB`s en EVA`s kunnen erkenning aanvragen in het geval deze zich niet bezighouden met activiteiten van winstgevende aard en niet onderworpen zijn aan de vennootschapsbelasting.

- In België bestaan verschillende regelingen voor giften gedaan door natuurlijke personen en giften gedaan door vennootschappen. Zo komt een gift boven de € 40 door een natuurlijke persoon aan een erkende organisatie of aan een projectrekening bij de Koning Boudewijnstichting in aanmerking voor een belastingvermindering. En komt een gift gedaan door een vennootschap in aanmerking voor belastingaftrek. Belastingaftrek is minder voordeling dan belastingvermindering. De Franse wet Loi Aillagon dient hier mogelijk ter inspiratie. Hier komen zowel de giften gedaan door vennootschappen als door natuurlijke personen in aanmerking voor belastingvermindering.

- Ook biedt deze wet een oplossing voor het probleem van de grijze zone tussen bedrijfsmecenaat en sponsoring in sommige gevallen. Een tegenprestatie is volgens deze wet ook toegestaan binnen bepaalde grenzen in het geval van bedrijfsmecenaat. In België is deze mogelijkheid er niet.

- Bovendien voorziet dezelfde Franse wet in de mogelijkheid om belastingvermindering/

belastingaftrek over te dragen naar een volgend boekjaar. In België is dit momenteel niet mogelijk. Maar om het geven te stimuleren lijkt het net wel interessant om de mogelijkheid hiervan ook in België te onderzoeken.

- Na de afschaffing van de regeling rond duo-legaten zagen bepaalde vzw`s hun inkomsten dalen. Dat leiden we af uit cijfers en berichten die in de media verschenen (VRT; 13 mei 2022, De Tijd; 18 november 2022, Website Hogent). Officiële cijfers hierover zijn echter nog niet verschenen en het is nog niet duidelijk hoe de inkomsten via legaten zich ontwikkelden sinds de verandering in de regelgeving hierrond. Een evaluatie in de toekomst moet dit uitwijzen.

— Kredieten

Over de toegankelijkheid van kredieten is in bovenstaande al een en ander gezegd. In deze nota nemen we de startlening, win-winlening van PMV/Z en kredieten van Triodos bank waarbij ze gebruik maken van de europese garantie faciliteit voor CCS onder de loep.

Onze aanbevelingen om deze drempel te verlagen (die eerder in deze nota ook al aan bod kwam):

- Zet in op begeleiding (tegen betaalbare prijzen of gratis) bij het opstellen van het businessplan of het indienen van een aanvraag. Net zoals bij Cultuurkrediet en PMV-startlening, is dit voor win-winlening een piste die de moeite waard is om te onderzoeken. Want vandaag moet er in sommige gevallen voor die begeleiding betaald worden en dat verhoogt de drempel voor kleine spelers uit de cultuursector. Ook bij andere kredietenaanvragen lijkt het ons de moeite om in te zetten op laagdrempelige zakelijke begeleiding van aanvragers.

3. Beloftevolle instrumenten die tegemoetkomen aan een lacune of behoefte

— Patreon

Patreon is een van de instrumenten die voor een groot aantal rechtsvormen toegankelijk is. Grootste troef? Het is een geschikt instrument om werkingskosten te genereren. Hiermee komt het tegemoet aan een belangrijke behoefte in de sector. Ons advies: zet meer in op dergelijke instrumenten, waarvan er ondertussen trouwens ook andere voorbeelden van bestaan. En ondersteun het gebruik ervan.

— Social impact bond

Een publiek-private samenwerking tussen een overheidsinstantie, een organisatie en investeerders. Hoe het werkt? Investeerders geven geld aan een organisatie om met een project bepaalde doelstellingen te behalen. Als de doelstellingen behaald worden betaalt de overheid investeerders terug.

We zien deze constructie als een beloftevol instrument om experimentele projecten te financieren. Voor de uitvoerende organisatie kan de financiering als het project succesvol is op den duur structureel worden. Meer specifiek als financiering voor onderzoek en ontwikkeling. En dat met een voordeel voor alle betrokken partijen. Ons advies? Doe onderzoek naar mogelijke problematieken/deelsectoren/projecten in de cultuursector waar dit instrument een meerwaarde kan bieden.

— Matchfunding

Wanneer een crowdfundingcampagne interessant is voor een overheid, fonds of bedrijf kunnen deze ervoor kiezen om het opgehaalde bedrag te 'matchen' en een aanzienlijke bijdrage te doen. Zo krijgt een campagne een duwtje in de rug.

Matchfunding is volgens ons een beloftevol instrument, dat nog niet op grote schaal wordt ingezet in Vlaanderen. Het geeft extra slagkracht aan projecten, doordat het meer draagvlak creeërt, met andere woorden het zorgt voor meer vertrouwen vanuit publiek en potentiële investeerders zoals banken.

Onderzoek in het Verenigd Koninkrijk lijkt er bovendien op te wijzen dat projecten die matchfunding ontvangen ook grotere bedragen krijgen van andere donateurs en nieuwe financiers aantrekken voor cultuurprojecten (*Matching the crowd*; 2017).

— Combinatie van sponsoring en matchfunding (ArtsVest Canada)

Artsvest Canada biedt training aan organisaties om sponsorovereenkomsten aan te gaan met investeerders. Een bonus voor deze investeerders is dat hun sponsorbedrag de eerste keer wordt gematched met overheidsfondsen. Artsvest zet in op de ontwikkeling van een structurele relatie tussen organisaties en hun sponsors. Deze constructie voorziet in middelen die werkingskosten kunnen financieren en ook groei mogelijk maken.

— Impact Together fonds

Het model dat het Impact Together Fund (voorheen het Venture Philantropy Fund) hanteert, is volgens ons veelbelovend. En wel om deze reden: het voorziet in middelen om begeleiding en consultancy in te schakelen en maakt zo organisatieontwikkeling mogelijk. Het is een instrument dat in onze ogen groei en duurzame ontwikkeling kan financieren. Dergelijke instrumenten, die naast financiering ook inhoudelijke versterking van de organisatie betekenen, zijn de moeite waard om op in te zetten. Organisaties in de sector hebben immers in veel gevallen geen aandelenstructuur en kunnen daarom niet genieten van de voordelen die een instrument als business angels kan bieden. Daarom biedt een initiatief als het Impact Together fonds een interessante meerwaarde.

— Impactmeting Nesta

Nesta richtte in het Verenigd Koninkrijk enkele fondsen op (waaronder het Arts & Culture Impact fund) en ontwikkelde een framework om impact te meten. Zo beoordeelt Nesta aanvragen voor financiering naargelang hun `score` op deze impactmeting. Ook in de Vlaamse cultuursector loont het de moeite om modellen te ontwikkelen voor het meten van impact. Voorwaarde is wel dat deze impact het sociale overschrijdt en ook het artistieke een plaats biedt.

— Triodos bank

Organisaties en individuen in de cultuursector ervaren soms moeilijkheden om kredieten aan te gaan bij een bank. Door haar overeenkomst met het EIF, kan Triodos de garantieregeling voor de CCS inzetten wanneer zij een krediet verstrekt aan een aanvrager in de cultuursector. Wil je een lening aangaan, dan heb je een goed businessplan nodig. Sowieso. Maar wat deze lening voor de cultuursector zo interessant maakt, is de aandacht van Triodos voor maatschappelijke meerwaarde van de activiteiten die ze financiert. Helaas kennen velen deze focus van Triodos op cultuur en maatschappij nog niet.

— Tax shelter erfgoed

Momenteel worden de mogelijkheid en implicaties van een eventuele tax shelter in de erfgoed sector onderzocht door de Universiteit Antwerpen. De erfgoedsector ziet hier kansen aangezien de constructie een bron voor extra middelen kan zijn. Tegelijkertijd zou er moeten worden bekeken hoe de tax shelter wetgeving kan worden toegepast op deze sector die weer een andere context vormt dan de audiovisuele en gaming sectoren en podiumkunsten. Vragen die beantwoord zullen moeten worden zijn bijvoorbeeld voor welke disciplines de tax shelter beschikbaar zou zijn, hoe de omschrijving `nieuw werk of herinterpretatie` moet worden gezien in de context van de erfgoedsector en welke uitgaven onder `rechtstreekse en onrechtstreekse` uitgaven zouden vallen. Bovendien zou de regeling gevolgen hebben voor de zaakvoering van organisaties in de erfgoedsector; organisaties die de tax shelter inzetten moeten onderworpen zijn aan de vennootschapsbelasting, het is nodig om kosten direct aan projecten te kunnen toekennen en dit betekent in sommige gevallen dat organisaties meer moeten verzelfstandigen, en als laatste is het in een internationale wereld als die van de erfgoedsector niet altijd evident om voldoende uitgaven binnen de EER en België te doen. Verder zijn er enkele aarzelingen in de sector aanwezig waarover nagedacht moet worden: de relatie tussen investeerder en organisatie (en cultuur) mag niet enkel onpersoonlijk (en rendement gedreven) zijn, inzetten van tax shelter moet niet betekenen dat er minder subsidiemogelijkheden zijn, de complexiteit van de procedure kan organisaties afschrikken om te beginnen aan de tax shelter, het is belangrijk dat voldoende tax shelter-middelen aanwezig zijn voor de verschillende sectoren (Universiteit van Antwerpen 2019).

HOOFDSTUK 3

Denken vanuit wenselijke situaties: noden van de sector

WENSELIJKE SITUATIE 2: ORGANISATIES EN INDIVIDUEN KUNNEN VOLDOENDE ZAKELIJKE CAPACITEIT, KENNIS EN VAARDIGHEDEN OPBOUWEN

1. Zet in op opleiding voor en begeleiding van cultureel ondernemers in verschillende fases van hun loopbaan en ondernemersparcours.

Zoals we eerder zagen, is het vooral voor kleinere spelers in de cultuursector niet evident om voldoende zakelijke kennis en capaciteit op te bouwen. Het kan dan gaan om concrete vaardigheden en kennis zoals het opstellen van een businessplan, kasplanning, begroting en het kennen van mogelijke financieringsopties. Ook kan het gaan om meer strategische vaardigheden en kennis, zoals lange termijnplanning, een realistisch beeld hebben van de waarde van wat men bijdraagt enzovoort.

Dergelijk tweedelijnsadvies vraagt de nodige middelen. Ons advies: biedt eerste- en tweedelijnsadvies aan kleine spelers gratis of tegen een betaalbare prijs aan.

2. Stimuleer bij spelers binnen de cultuursector de ontwikkeling van kennis over de werkingsprincipes van financiers.

Het verschil in benadering en taal tussen enerzijds (een deel van) de cultuursector en anderzijds financiers (waarvan een deel bedrijven uit de private sector) zorgt voor een zekere afstand tussen deze sectoren.
Aan de kant van de cultuursector raden we aan om kennisopbouw rond aanwezige financieringsmogelijkheden te stimuleren. En daarnaast ook om in te zetten op de ontwikkeling van de relationele aspecten van het zaken doen en het vergroten van de kennis van zakelijke cycli. Zo denken we bijvoorbeeld aan een jaarplanning bij bedrijven, zodat spelers uit de cultuursector hier beter op in kunnen spelen. Zo kennen ze de juiste timing om sponsors aan te spreken en kunnen overeenkomsten op tijd in de begroting worden opgenomen. Ook weten ze wanneer de tijd rijp is om tax shelter-fondsen op te halen bij investeerders.

Daarnaast is de kennis van de mechanismes achter de financieringsinstrumenten belangrijk. En ook dat het eigen verdienmodel in kaart is gebracht om op basis hiervan de juiste financieringsvormen te kiezen. De Culturele waardescan dat Cultuurloket ontwikkelt, stimuleert meer inzicht in deze materie bij organisaties en individuen in de sector.

3. Ondersteun de capaciteit van cultuurorganisaties om aan fondsenwerving en andere vormen van aanvullende financiering te kunnen doen.

Zowel als het gaat om middelen (tijd en personeel) als om kennis en ervaring, blijkt dat er bij kleinere organisaties en individuen in de cultuursector beperkte capaciteit aanwezig is om aanvullende financiering te zoeken en aan te boren. Onze aanbeveling: blijf investeren in kansen om deze capaciteit te vergroten bij deze organisaties en individuen. Eerder verwezen we al naar de voorbeelden van het Atelier en het Impact Together fonds. Ook vouchersystemen (zie de publicatie Aanvullende Financiering in de Culturele Sector (2015) van Cultuurloket) zijn interessante pistes.

4. Bekijk hoe instrumenten voor aanvullende financiering de organisatie kunnen versterken.

Een crowdfundingcampagne voeren, Cultuurkrediet aanvragen, tax shelter-gelden ophalen … Het zijn allemaal processen die een leercurve kunnen betekenen voor organisaties. Ze ervaren immers hoe ze hun verhaal het beste vertellen om een publiek aan te spreken, ze stellen een businessplan en begroting op en leren werken met een analytische boekhouding. We raden aan om te onderzoeken welke impact instrumenten voor aanvullende financiering hebben voor de zakelijke competenties bij een cultuurwerker of organisatie. En ook om te kijken naar hoe we nog meer kunnen inzetten op de leereffecten hiervan. Dit sluit aan bij de aanbevelingen die werden gedaan in paragraaf 2.1 naar aanleiding van tabel 3, en ook bij de bespreking van kredieten 2.2.

WENSELIJKE SITUATIE 3: POTENTIËLE INVESTEERDERS EN BEDRIJVEN HEBBEN EEN CORRECT BEELD VAN DE CULTUURSECTOR EN HAAR FINANCIERINGSBEHOEFTES

1. Zet in op mapping van de cultuursector en haar werkingsprincipes. En ook op de ontsluiting hiervan naar andere sectoren.

Ook vanuit potentiële financiers en investeerders is de kennis over de zakelijke werking van de cultuursector beperkt. Dit betekent dat investeringsmogelijkheden onder de radar blijven en ook dat de cultuursector onbekend blijft en daarom mogelijk minder voor de hand liggend om mee samen te werken. We raden daarom aan om de sector en manieren van werken daarbinnen vast te leggen en deze kennis te delen met andere sectoren.

Een voorbeeld van een situatie waarin kennis van werkingsprincipes van een andere sector nuttig is, is wanneer de cycli van organisaties niet geheel op elkaar aansluiten. Bij matchfunding voor crowdfundingprojecten is dat soms het geval. Zo kan het zijn dat het matchfunding-bedrag, door procedures bij bijvoorbeeld overheden, lang op zich laat wachten in verhouding tot de duur van een campagne. Hoe we op deze onderlinge verschillen kunnen inspelen en naar oplossingen kunnen zoeken? Door financiers te laten kennismaken met de werking van cultuurorganisaties en hun specifieke financieringsinstrumenten.

2. Zet in op mapping van financieringsbehoeften in de sector. En ook op de ontsluiting hiervan naar andere sectoren.

We raden aan om de financieringsbehoeftes in de cultuursector in kaart te brengen en ook om deze kennis naar andere sectoren te ontsluiten. Op deze manier ontstaat een helderder beeld over de financieringsleemtes. Zo kan worden ingespeeld op kansen die wederzijds voordeel opleveren en gezocht worden naar innovatieve manieren om aan de behoeftes tegemoet te komen.

Wanneer de cultuursector toenadering zoekt tot de private sector, is het interessant om ook die private sector actief te betrekken bij het oplossen van vraagstukken die hierbij naar voren komen.

3. Zet in op de realisatie van een impactmeting van de cultuursector

Ook een streefdoel: een gezamenlijke taal tussen de cultuursector en andere sectoren. Een sectorbrede impactmeting maakt de maatschappelijke meerwaarde van de cultuursector duidelijk en vertaalbaar naar andere sectoren. Een dergelijke impactmeting neemt ook een deel van de druk op de capaciteit van organisaties weg om een individuele impactmeting te doen. Maar ook op organisatieniveau lijkt de ondersteuning van impactmetingen nog altijd een goede piste om de boodschap richting financiers kracht bij te zetten.

WENSELIJKE SITUATIE 4: EEN POSITIEF MAATSCHAPPELIJK KLIMAAT ROND AANVULLENDE FINANCIERING

1. Zet in op bewustzijn van mogelijkheden en impact rond aanvullende financiering bij zowel cultuursector als (potentiële) investeerders

Willen we een gunstig klimaat rond aanvullende financiering? Dan is het nodig dat zowel de potentieel ontvangende als de gevende partij op de hoogte zijn van de mogelijkheid ervan en van de verschillende vormen van aanvullende financiering die bestaan. Ons advies: stimuleer informatiespreiding. Wat nog, zet voorbeelden van organisaties en individuen die een bepaalde vorm van aanvullende financiering hebben ingezet in de kijker. En zorg voor de zichtbaarheid van publieke personen die bijdragen aan het bewustzijn rond aanvullende financieringsinstrumenten. Geven en ontvangen moeten een vanzelfsprekendheid worden.

2. Het kader rond aanvullende financiering in de cultuursector wekt vertrouwen

– Overheidsondersteuning

Overheidsondersteuning in de sector is medebepalend voor het vertrouwen dat potentiële financiers hebben in de cultuursector en het doen van eventuele bijdragen (Kurt Melens; 2021; IDEA consult; 2017). Het lijkt daarom wenselijk om ook als overheid betrokken te zijn bij het stimuleren van de inzet van aanvullende financiering in de sector, en mogelijkheden te onderzoeken om bijvoorbeeld:

- Subsidies beschikbaar te stellen voor het uitbouwen van de capaciteit van organisaties en individuen om aan aanvullende financiering te doen.
- Vouchersystemen in te voeren om organisaties en individuen de mogelijkheid te geven om de capaciteit om aanvullende financiering in te zetten te vergroten.

— Een duidelijk en stabiel fiscaal kader

Het blijft belangrijk om een zo duidelijk en stabiel mogelijk fiscaal en juridisch kader na te streven. Dit maakt aanvullende financiering toegankelijker voor organisaties en individuen die hierin geïnteresseerd zijn. Zeker in het licht van het beperkte zakelijke vocabulaire bij een deel van de spelers in de sector, moeten deze instrumenten zo toegankelijk mogelijk zijn.

Willen we meer duidelijkheid, dan moeten de regelingen die nu bijvoorbeeld over verschillende overheidsniveaus verspreid zijn, zo eenvoudig en efficiënt mogelijk georganiseerd worden. Denk maar aan de erkenning van vzw`s om fiscale attesten te kunnen afgeven. Idem voor de btw-regels rond crowdfunding en de berekening van het maximaal te investeren tax shelter-bedrag voor financiers.

Als het gaat om stabiliteit is continuïteit in de regelgeving een na te streven optie. Ook de onvoorspelbaarheid hierover moet vermeden worden. Dit om vertrouwen te wekken aan zowel de kant van de financier, als de ontvanger. Deze laatste moet ook de mogelijkheid krijgen op tijd te anticiperen op toekomstige veranderingen. De afschaffing van duo-legaten is hier een goed voorbeeld van een verandering die voor onzekerheid heeft gezorgd bij vzw`s.

— Een duidelijk juridisch kader

Voorwaarde voor een duidelijk juridisch kader? Zet blijvend in op een zo ondubbelzinnig mogelijke interpretatie en implementatie in de praktijk. We denken hier bijvoorbeeld aan de eerdergenoemde lacunes rond de interpretatie van specifieke termen in de wetgeving rond de tax shelter-regeling. Dit om te voorkomen dat organisaties en individuen voor met negatieve verrassingen in hun begroting te maken krijgen.

HOOFDSTUK 4

Conclusie

In deze nota hebben wij de aandachtspunten in kaart gebracht in het aanbod van en regelgeving rond instrumenten van aanvullende financiering. Daarnaast hebben we aanbevelingen gedaan zowel op het niveau van de instrumenten als op sectorniveau.

1. Instrumenten voor aanvullende financiering

In hoofdstuk 2 keken we naar de toegankelijkheid van het aanbod van instrumenten voor aanvullende financiering. We identificeerden ook enkele lacunes in het aanbod en de regelgeving. Tot slot deden we waar mogelijk aanbevelingen. Wat we onthouden? Hoe belangrijk het is om organisaties en individuen te ondersteunen in de ontwikkeling van vaardigheden die ze nodig hebben in de verschillende sferen waarin we instrumenten indeelden.

Binnen de sociale sfeer gaat het hierbij om het aantonen van de impact. En ook over het overbrengen van de eigen boodschap naar publiek en financiers.

In de marktsfeer ligt de nadruk op de versterking van verdienmodellen en de ontwikkeling van terugbetalingscapaciteit. Een aandachtspunt hierbij is de beschikbaarheid en toegankelijkheid van instrumenten voor aanvullende financiering om werkingskosten te financieren. We merken dat deze vooral aanwezig zijn in de sociale sfeer. Dit toont opnieuw de noodzaak aan van de ontwikkeling van vaardigheden om fondsen te werven in deze sfeer. Ook een belangrijke piste is te kijken naar potentieel interessante instrumenten om structurele kosten te financieren.

Andere vaststelling is dat het binnen de cultuursector niet gemakkelijk is voor ondernemingen om te groeien en een duurzame werking uit te bouwen. Dat ondernemingen hun activiteiten niet op een structurele manier financieren, is een reëel risico. Verdienmodellen voorzien niet altijd in stabiele inkomsten en projectfinanciering is breder toegankelijk dan structurele middelen. Zo wordt een geringe terugbetalingscapaciteit ontwikkeld. Hierdoor zijn instrumenten in de marktsector en instrumenten die voor groei kunnen worden ingezet vaak niet toegankelijk voor ondernemingen in vroegere fases van hun ontwikkelingsparcours. Ook hier is het cruciaal om te ondersteunen bij de ontwikkeling van verdienmodellen en

terugbetalingscapaciteit. Nog een interessante piste is de omkadering van financieringsinstrumenten. In hoofdstuk 2 formuleerden we ook aanbevelingen over de regelgeving rond enkele specifieke instrumenten.

2. Noden en aanbevelingen op sectorniveau

In hoofdstuk 3 legden we de bredere context waarin de instrumenten voor aanvullende financiering functioneren onder de loep en zoomden we uit naar de sector. Een aandachtpunt hier is de toenadering tussen aan de ene kant de cultuursector en aan de andere kant de sectoren (of sferen) waarin financiers zich bevinden. Om dit te bereiken is een, wat wij gemeenschappelijke taal noemen, nodig.

Enerzijds adviseren we hier om organisaties en individuen blijvend te ondersteunen om hun kennis en capaciteit rond aanvullende financiering te vergroten. Een kennismaking van de werkingsprincipes van sectoren waarin potentiële financiers opereren, hoort hierbij. Anderzijds, als we de afstand tussen financiers en de cultuursector willen verkleinen, dan moeten we de werkingsprincipes en behoeftes binnen de cultuursector in kaart brengen en ontsluiten. Daarnaast is het relevant om een impactmeting te realiseren op sectorniveau waarin zowel sociale als artistieke indicatoren een plaats hebben. Dit zorgt voor meer inzicht in (het belang van) de cultuursector bij potentiële financiers en in mogelijkheden om te investeren.

Tot slot bespraken we het belang van een positief maatschappelijk klimaat rond ‘geven’. Het is nodig om vertrouwen te wekken bij potentiële investeerders. Daarom is het belangrijk om een cultuur te faciliteren waarin vragen en krijgen meer vanzelfsprekend zijn. Ook een duidelijk en stabiel fiscaal en juridisch kader blijven van groot belang.

3. Mogelijke vervolgpistes

Uit onze gesprekken met mensen in het veld blijkt dat bij velen de indruk leeft dat er voldoende instrumenten voor aanvullende financiering bestaan, maar dat men `door de bomen het bos niet meer ziet`. In dat opzicht blijft het belangrijk om kennis rond deze financieringsinstrumenten op een laagdrempelige manier te blijven ontsluiten naar de sector. Daarnaast moeten we de nodige handvaten aanbieden om de meest geschikte financieringsvorm te kiezen voor de eigen organisaties of praktijk. Cultuurloket ontwikkelt momenteel een tool, de Culturele waardescan, die organisaties helpt om meer inzicht te krijgen in hun verdienmodel en vanuit daar keuzes te maken over financieringsbronnen die het meest passen bij hun werking. De komende tijd verdiepen we onze werkwijze rond deze tool verder uit in de praktijk.

Een andere interessante piste voor vervolgonderzoek is hoe de eerdergenoemde gemeenschappelijke `taal` tussen sectoren verder vormgegeven kan worden. Een mogelijke onderzoekslijn is hier de vraag hoe de maatschappelijke en artistieke impact van organisaties in de sector kan worden vertaald naar de SDG`s. Zo kunnen deze eventueel een rol kunnen spelen in de bemiddeling tussen cultuur en andere sectoren die deze SDG`s hanteren.

Verder willen we graag dieper ingaan op de resultaten in deze nota en bekijken hoe we deze op een bruikbare manier kunnen delen met de sector. Interessant om verder te onderzoeken is of en hoe we in kaart kunnen brengen welke ondernemingsvaardigheden nodig zijn voor het inzetten van de verschillende financieringsinstrumenten. Het gewenste resultaat? Een educatieve kaart waarlangs organisaties en individuen in de sector zichzelf kunnen leggen. Een kandidaat model dat wij hiervoor verder zouden kunnen exploreren is bijvoorbeeld het Entrecomp model ontwikkeld door de Europese Commissie.

Als laatste bekijken we graag met spelers uit de cultuursector hoe onze onderzoeksresultaten hen kunnen helpen en welke paden we gezamenlijk kunnen bewandelen.

BIJLAGE 1

Deelvragen

BIJLAGE 1

DEEL I: SCHETS VAN HET PROBLEEM

- Wat zijn de instrumenten voor aanvullende financiering die momenteel tot de beschikking van de Vlaamse cultuursector staan? – Bureaustudie en specialisten gesprekken
- Welke gebreken vertonen deze instrumenten in het gebruik door de Vlaamse cultuursector? – Bureaustudie, specialisten gesprekken, salesforce en bevraging consulenten
- Welke problemen ervaart de cultuursector in het aantrekken en aanwenden van aanvullende financiering (methodieken, informatie, de vijf A`s) die niet direct aan één enkel instrument te verbinden zijn? – Bureaustudie, salesforce en bevraging van consulenten

DEEL II: MOGELIJKE OPLOSSINGEN

- Hoe kunnen de instrumenten voor aanvullende financiering verbeterd worden? – Bureaustudie, gesprekken met consulenten en experts
- Welke andere maatregelen kunnen worden getroffen om het gebruik van instrumenten van aanvullende financiering te vergemakkelijken/aantrekkelijker te maken voor de cultuursector? → Is vergemakkelijken het juiste woord? – Bureaustudie, gesprekken met experts
- Welke andere instrumenten voor aanvullende financiering zijn er (bijvoorbeeld in het buitenland) die een meerwaarde zouden kunnen bieden in Vlaanderen en Brussel? – Bureaustudie, gesprekken met partnerorganisaties buitenland, gesprekken experts

DEEL III: BEVOEGDHEDEN EN ROLLEN

- Welke rol kan de (Vlaamse) overheid spelen in het verhelpen van genoemde problemen? – Bureaustudie, gesprekken experts
- Welke rol kan Cultuurloket spelen in het verhelpen van deze problemen? – gezamenlijke discussie

BIJLAGE 2

Instrumentenlijst

GELD DAT JE MAG HOUDEN

I. FONDSEN UIT DE SOCIALE SFEER:

1. Geven aan cultuur: giften, schenking en mecenaat Individuen of bedrijven kunnen geven aan cultuur. Het kan daarbij gaan om geldelijke giften, maar ook giften in natura. Tegenover een gift staat geen tegenprestatie. Geven kan gebeuren bij leven, bijvoorbeeld in het geval van schenkingen en mecenaten, of na overlijden, zoals bij legaten

2. Donation based crowdfunding & reward based crowdfunding: Crowdfunding bestaat in meerdere vormen. Het is eigenlijk een benaming voor het ophalen van een specifiek bedrag bij een groot aantal mensen. Er zijn verschillende manieren om aan crowdfunding te doen. Crowddonation bestaat uit giften waar geen tegenprestatie tegenover staat. Bij reward based crowdfunding krijgt de donateur in ruil voor een bijdrage een kleine tegenprestatie.

3. Patreon is een Amerikaans lidmaatschapsplatform dat via een abonnementendienst het verwerven van maandelijkse inkomsten voor contentmakers mogelijk maakt. Het zijn de makers zelf die de inkomsten werven bij hun publiek. Ze kunnen verschillende formules met unieke content bieden aan hun abonnees.

4. Vrienden van fonds, projectrekening, schenkerskring, fonds op naam (KBS)
   1. **`Vrienden van` fonds:** mensen die dichtbij de organisatie staan zamelen bij sympathisanten geld in om aan projecten naar keuze binnen de organisatie te besteden.
   2. **Projectrekening:** via een rekening bij de Koning Boudewijn Stichting kunnen organisaties giften inzamelen en voor bedragen boven de € 40 een fiscaal attest afgeven.
   3. **Schenkerskring:** een groep schenkers die samen beslissen aan welke goede doelen zij schenken.
   4. **Fonds op naam:** fonds van een persoon, paar, familie of groep mensen dat geeft aan projecten die zij selecteren.

5. Trooper: manier voor verenigingen en goede doelen die zich hebben aangesloten bij het platform om kleine bijdragen te verzamelen via aankopen die gevers bij online winkels doen.

6. Herita projectrekening: via een rekening bij Herita kunnen erfgoedprojecten giften inzamelen en hiervoor een fiscaal attest afgeven (bij giften van boven de € 40).

II. FONDSEN UIT DE HYBRIDE SFEER

1. Matchfunding: Wanneer een crowdfundingcampagne interessant is voor een overheid, fonds of bedrijf kunnen deze partijen ervoor kiezen om het opgehaalde bedrag te `matchen` en een aanzienlijke bijdrage te doen. Zo krijgt een campagne een duwtje in de rug.

2. Impact fondsen: Een (beleggings)fonds dat specialiseert in impact beleggingen of giften, vaak met een nadruk op bepaalde maatschappelijke aspecten zoals bij sociale impactfondsen.

3. Sponsoring: Een bijdrage van een bedrijf van een bepaald bedrag of in natura aan een project, waarbij de sponsor ook een tegenprestatie ontvangt in de vorm van publiciteit of hospitality (bijvoorbeeld tickets et cetera...).

4. Tax shelter audiovisuele sector, podiumkunsten, gaming: Een producent van audiovisueel werk, of een productiehuis binnen de podiumkunsten of gaming kan geld ophalen bij bedrijven om dit te investeren in een project. Het is het laatste gedeelte dat nodig is om een projectbegroting rond te krijgen, maar het kan gebruikt worden voor de eerste uitgaven.

5. Social impact bond: Een publiek-private samenwerking tussen een overheidsinstantie, een organisatie en investeerders. Investeerders geven geld aan een organisatie om met een project bepaalde doelstellingen te behalen. Als de doelstellingen behaald worden betaalt de overheid investeerders terug.

GELD DAT JE TERUG MOET GEVEN

I. KREDIETVERLENING EN ONDERSTEUNING VANUIT DE HYBRIDE SFEER

1. Cultuurkrediet: Lening van overheidswege tussen € 5.000 en € 125.000, specifiek voor de Vlaamse cultuursector en beheerd door Hefboom vzw. Door een samenwerking met Cultuurloket kunnen aanvragers begeleiding krijgen bij het opstellen van hun businessplan en kasplanning.

2. PMV
   1. **Winwinlening:** Particulieren kunnen (gezamenlijk) een lening van maximaal € 300.000 verstrekken aan een Vlaamse kmo gedurende 5 tot 10 jaar. Elke particulier kan maximaal € 75.000

inleggen. PMV/z registreert deze leningen.

2. **Startlening:** Lening door PMV/z van minimaal € 5.000 en maximaal € 100.000 voor beginnende ondernemers over een looptijd van 3 tot 10 jaar.
3. **Cofinanciering:** lening tot € 350.000 over een looptijd van 3 tot 10 jaar voor de financiering van materiële, immateriële en financiële investeringen en de financiering van bedrijfskapitaal voor de start of uitbouw van activiteiten. Een deel van het geleende bedrag wordt voorzien door een door PMV erkende cofinancier.

4. SoCrowd lening: Socrowd helpt organisaties, na een screening van financieringsbehoefte en project, met het opzetten van een crowdfundingcampagne. Stakeholders krijgen de mogelijkheid om in het project te investeren door een of meerdere aandelen van € 100 te kopen via het crowdfunding platform van de coöperatie Socrowd. Socrowd verdriedubbelt het bedrag dat opgehaald is bij de stakeholders en geeft dit in de vorm van een renteloze lening aan de organisaties.

5. Crowdlending: Lenen bij een aantal kredietverstrekkers via een online platform, waarbij elke kredietverstrekker een (klein) bedrag leent in ruil voor een financiële vergoeding.

6. Microstart: een microkrediet voor startende ondernemers of ondernemers die hun activiteiten willen boosten en moeilijk elders een krediet krijgen. Het gaat om een bedrag van respectievelijk maximaal € 15.000 of € 25.000.

7. Impulskrediet: een krediet van maximaal € 25.000 over een looptijd van maximaal 5 jaar voor ondernemers die starten of die om andere redenen moeilijk geld kunnen lenen.

II. KREDIETVERLENING VANUIT DE MARKTSFEER

1. Bankkredieten
   1. **Kaskrediet:** Een kaskrediet is de mogelijkheid om onder nul te gaan op een professionele bankrekening. Het doel is flexibiliteit waarbij periodes van cash tekort makkelijk overbrugd worden.
   2. **Straightloan:** Een straightloan is een voorschot op korte termijn. Het doel is hetzelfde als een kaskrediet maar de werking is anders. In plaats van onder nul gaan op de rekening wordt er voor een korte periode een vooraf afgesproken budget ter beschikking gesteld. Een straightloan is doorgaans goedkoper dan een kaskrediet maar moelijker te verkrijgen.

3. **Investeringskrediet:** Een investeringskrediet is een lening voor investeringen. Naargelang doel van de investering en benodigd kapitaal wordt er een looptijd en tarief voor het krediet overeengekomen met de bank.
4. **Overbruggingskrediet:** Als je cashtekort hebt op de rekening kan je in afwachting van gegarandeerde inkomsten een overbruggingskrediet aangaan. Bijvoorbeeld in afwachting van de storting van een toegekende subsidie.

KAPITAAL DAT (TIJDELIJK) TER BESCHIKKING WORDT GESTELD VIA AANDELENPARTICIPATIE

I. KAPITAAL VANUIT DE HYBRIDE SFEER

1. Tax shelter voor startende ondernemingen: Startende ondernemers kunnen tot € 250.000 ophalen bij particuliere burgers die individueel maximaal € 100.000 mogen investeren. Investeerders krijgen in ruil hiervoor aandelen in de onderneming en een belastingvoordeel.

2. Impactinvesteerder: Dit is een soort investering die naast een financieel rendement vooral een positief sociaal effect beoogt. Van de organisaties waarin geïnvesteerd wordt, wordt expliciet verwacht dat zij de sociale impact van hun activiteiten monitoren en daarover rapporteren aan investeerders, zodat deze hun investering op dit gebied ook effectief kunnen beoordelen.

3. Crowdequity: Een vennootschap schrijft aandelen uit aan meerdere particulieren. De investeerder koopt aandelen met het idee om later te kunnen verkopen met winst.

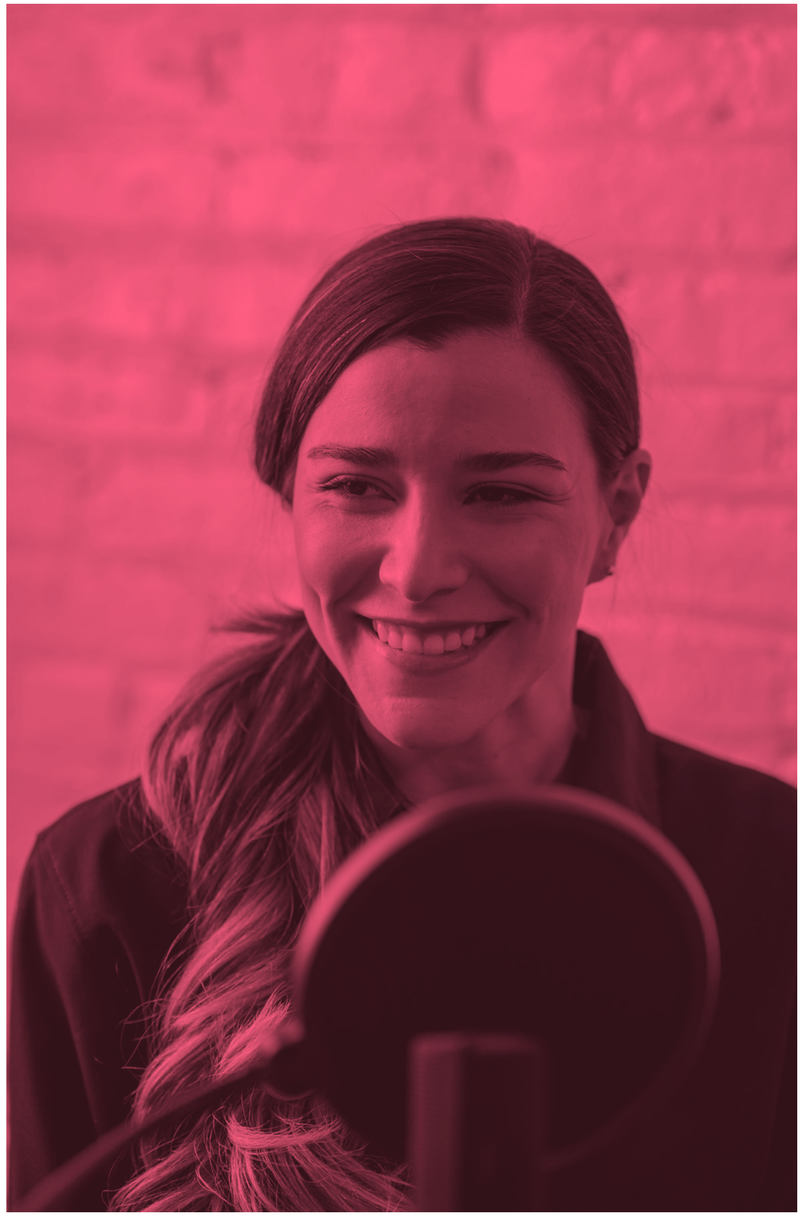
4. Vzw obligatielening: Een lening die wordt uitgeschreven door een vzw waarop meerdere individuen of ondernemingen kunnen intekenen om een deel van het geld beschikbaar te stellen. Schuldeisers ontvangen hierover interest. De leningen kunnen lopen over een termijn van 3 tot 30 jaar.

II. KAPITAAL VANUIT DE MARKTSFEER

1. Businessangel: Business Angels zijn (ex-)ondernemers die willen investeren in veelbelovende startende of snelgroeiende bedrijven. Gemiddeld investeren zij tussen € 25.000 en € 250.000. Naast financiële steun stellen zij ook hun jarenlange ervaring en expertise

ter beschikking van de ondernemer. Business angels beschikken vaak over uitgebreide netwerken van contacten die relevant zijn voor de bedrijven waarin zij investeren. Deze aspecten kunnen een belangrijke meerwaarde betekenen voor de startende of groeiende onderneming. Na enkele jaren van groei volgt er een "exit" waarbij de aandelen tegen een bepaalde meerwaarde worden verkocht.

2. Venture capital (ofwel durfkapitaal): een manier om bedrijven te financieren die hoog risico lopen, zoals startende ondernemingen of ondernemingen die in moeilijk vaarwater terecht gekomen zijn. Venture kapitalisten kopen aandelen in de onderneming en verwerven vaak ook invloed in het bedrijf via een zetel in de raad van bestuur.



BIJLAGE 3

Bronnen & methodes

Bronnen & methodes

- Salesforce (861 adviesvragen aanvullende financiering)

- Vragenlijst onder consulenten Cultuurloket

- Gesprekken met verstrekkers en experts:
  - Hefboom (Ben Peeters en Piet Callens) – Cultuurkrediet
  - Arne Ottoy (Perpodium/Cronos Invest/ForsVC) – Tax shelter
  - Trees Debruyne (Cultuurloket) – Sponsoring
  - Growfunding (Charlotte Brandsma & Hajar Leyhan) – Crowdfunding
  - Charistar (Peter Verbaas) – Fondsenwerving en traineeship programma
  - PMV/z (Alex de Ridder) – Startlening, winwinlening, waarborgregeling, vriendenaandelen
  - SBB (Sylvia Thienpont en Kirsten Buermans) – Bijdrage en sector
  - Nico de Vries (Cultuurloket en De Vries accountants) – Verschillende instrumenten en fiscaal klimaat
  - Triodos bank (Christophe Convents) – Leningen in de cultuursector
  - Kim Raets (ECGB advocaten) - Legaten
  - Bram Celis (Plusminder) – Feedback op nota

- Bijdragen aan de nota:
  - Grant Thornton (Rolf Declerck & Michael Schoonjans) – Tax shelter
  - KPMG (Hendrik Putman, Kris Eeckhout en team) - nota`s `Cultuurloket VZW – Crowdfunding – Overzicht btw-aspecten` & `Memo fiscale aspecten financiering en subsidiëring in de culturele sector

BIJLAGE 3

Literatuurlijst

Literatuurlijst

Antwerp Management School (2014) *De missing middle in creatieve industrieën*.

Bekkers, R.; Gouwenberg, B.; Schuyt, T. (2020) *Geven in Nederland*.

Bekkers, R.; Koolen-Maas, S.; Gouwenberg, B.; Schuyt, T. (2022) *Geven in Nederland*.

Creative FLIP (2021) *So you need money.*

Departement CJM (2022) *Aanvullende financiering via taxshelter podiumkunsten & audiovisuele werken. Evaluatie 2021.*

European Commission (2017) *Reshaping the crowd`s engagement in culture.*

Flanders DC (2014) *De missing middle in creatieve industrieën*.

Gatz, S (2017) *Conceptnota aan de Vlaamse regering. Een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector.*

Hefboom vzw (2022) *Cultuurwerking Hefboom 2021.*

HoGent (2022) *Particuliere fondsenwerving door Belgische non-profitorganisaties.*

IDEA Consult (2015) *Onderzoek naar de mogelijkheden van aanvullende financiering voor de culturele sector.*

IDEA Consult (2017) *Onderzoek met betrekking tot een geefbeleid in Vlaanderen*.

IDEA Consult, Universiteit Antwerpen (2019) *Ondernemen in cultuur. Een beschrijvend, praktijkgericht onderzoek naar werken en ondernemen in en financieren van de cultuursector.*

Klamer, A. (2017) *Doing the right thing.*

Koning Boudewijn Stichting (2020) *Barometer van de filantropie.*

Nesta, Heritage Lottery Fund, Arts Council England, Department for Digital culture, Media and Sports (2017) *Matching the crowd: combining crowdfunding and institutional funding to get great ideas of the ground.*

OECD/The European Commission (2018) *Guidance note: facilitating access to finance for youth entrepreneurs.*

Raad voor cultuur (2019) *Financiering van cultuur.*

Sarc (2016) Advies bij witboek aanvullende financiering.
Schramme, A. (2020) *Financiële Veerkracht van het culturele ecosysteem.*

Universiteit Antwerpen & Ideaconsult (2019) *Ondernemen in cultuur.*

Media

VRT (13 mei 2022) *Goede doelen krijgen veel minder erfenissen sinds fiscaal achterpoortje gesloten is.*

De Tijd (18 november 2022) *Vier manieren om aan filantropie te doen.*

sociaal.net (2019) *Een sociale investering levert voortaan geld op.*

URLS

Website Cultuurloket:
https://www.cultuurloket.be/kennisbank/financieel-plan/financieren-van-cultuur

Website Cultuur+Ondernemen:
https://www.cultuur-ondernemen.nl/culturele-financieringswijzer/dossier/sponsoring#trends-in-sponsoring

Website Hogent:
https://www.hogent.be/nieuws-info/newsflash/minder-goede-doelen-ontvangen-legaten-maar-ze-krijgen-meer/

Interne bronnen:

Kurt Melens (2021) *Aanvullende financiering: een Trojaans paard of een sleutel om relance te organiseren.*

Graydon (29 maart 2022) *Toelichting commissie cultuur DCJM.*

Cultuurloket (2015) *Aanvullende Financiering in de Culturele Sector.*

Universiteit van Antwerpen (2019) *Tax shelter voor musea?*

Lacunes en aanbevelingen rond instrumenten voor aanvullende financiering in de cultuursector

cultuurloket