

2015 | 2016

ZAKE LIJKE GIDS

108 TIPS

KUNSTENAARS EN CREATIEVEN

CULTUUR+ONDERNEMEN

INHOUD

Wat is de Zakelijke Gids?	3
Ondernemen: hoe begin ik?	6
Loopbaan: wat wil ik bereiken?	12
Markt: hoe verkoop ik mijn waarde?	19
Geld: waar haal ik het vandaan?	25
Zakelijk: hoe regel ik dat?	31
Fiscaal en juridisch: wat houdt het in voor mij?	35
Handige bronnen	38
108 tips	42
Index	48





WAT IS DE ZAKELIJKE GIDS?

In deze gids voor (startende) kunstenaars, creatieven en kleine organisaties vind je handige informatie en tips voor het uitstippelen van je toekomst. Voor jou als individu of als je samenwerkt met anderen. De focus ligt op de ondernemende kant van je vak: hoe zorg je dat je gezien en gehoord wordt, hoe regel je je zaken, hoe werk je gericht aan je toekomst, waar kun je terecht voor informatie en advies? Gebruik het als werkboek om je eigen situatie en toekomst in kaart te brengen. Je kunt de modellen invullen, zodat je later nog eens terug kunt kijken waar je eerder stond.

Deze gids is gemaakt door Cultuur+Ondernemen, een landelijke organisatie die zelfstandig werkende kunstenaars en creatieven en culturele organisaties ondersteunt om meer rendement te halen uit hun ondernemerschap.

Zijn de onderwerpen uit deze gids voor jou herkenbaar? Op cultuur-ondernemen.nl kun je meer informatie vinden. Wil je weten waar jij staat en/of met iemand bekijken wat logische stappen zijn in je (verdere) loopbaan? Dan kun je bij ons terecht voor een kosteloos oriëntatiegesprek.

Wil je op de hoogte blijven van het laatste aanbod en actuele ontwikkelingen? Volg ons via Twitter ([@C_en_O](https://twitter.com/C_en_O)), Facebook (facebook.com/CultuurOndernemen), LinkedIn ([zoek op Cultuur-Ondernemen](#)) en deel jouw ervaringen. Geef je op voor de nieuwsbrief via cultuur-ondernemen.nl.

We houden het kort in deze gids. Via de tips kom je uit bij de uitgebreidere voor jou relevante informatie. Ook vind je in deze gids interviews met kunstenaars en creatieven.

Volg ons via social media en deel jouw ervaringen.

CULTUUR+ONDERNEMEN GEEFT ADVIES OP ZAKELIJK GEBIED. BIJVOORBEELD OVER HET FORMULEREN VAN EEN SUBSIDIEAANVRAAG, PROMOTIESTRATEGIE OF HET SCHRIJVEN VAN EEN ONDERNEMERSPLAN. KIIK VOOR MEER INFORMATIE OVER ONZE ADVIESTRAJECTEN OP CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/PRODUCT/ADVIES



ANNA STOLYAROVA VAN STREET ART MUSEUM AMSTERDAM (WWW.STREETARTMUSEUMAMSTERDAM.COM) VOLGDE EEN ADVIESTRAJECT BIJ CULTUUR+ONDERNEMEN OM EEN BUSINESS PLAN TE SCHRIJVEN VOOR HAAR ONDERNEMING.

“Zonder Cultuur+Ondernemen was het moeilijk geweest te geloven in mijn museum als een onderneming.” Anna Stolyarova runt nu drie jaar het Street Art Museum Amsterdam. Wat begon als een hobby, graffiti zetten met haar vrienden, is inmiddels uitgegroeid tot haar bedrijf. Om het museum verder te formaliseren en te professionaliseren, volgde ze een adviestraject van drie maanden.

BUSINESS PLAN

De ‘Oekraïense Nederlander’ stichtte haar museum omdat ze vond dat er in het centrum van Amsterdam te weinig ruimte was voor graffiti. In Nieuw-West vond ze een open plek en nodigde ze internationale artiesten uit hun kunst op de muren te zetten. In het tweede jaar ontwikkelde haar museum zich tot een bewonersinitiatief binnen de buurt. Dit jaar kreeg ze steun van de gemeente voor de volgende stap. “Ik zei: als jullie me willen helpen, laat me dan studeren om ondernemender te worden. Als kunstenaar had ik nog nooit naar mijn museum gekeken vanuit dat oogpunt.”

Haar doel werd het schrijven van een *business plan*. Daarvoor startte ze een adviestraject bij ons. “Veel instellingen schrijven het plan voor je en willen alleen je input. Bij Cultuur+Ondernemen moest ik het zelf doen. Dat vond ik veel fijner. Zo hielpen ze me mezelf beter te begrijpen, mijn ideeën zelf verder te ontwikkelen en te kijken hoe ik mijn voorzieningen optimaal kon gebruiken. Ze stelden moeilijke vragen om me te helpen onder woorden te brengen waar ik heen wil met het museum. Ik kreeg veel meer advies dan alleen over mijn *business plan*.”

Lees het volledige interview op cultuur-ondernemen.nl/product/zakelijke-gids

‘Ik leerde mezelf beter te begrijpen en mijn ideeën verder te ontwikkelen’

ONDERNEMEN: HOE BEGIN IK?

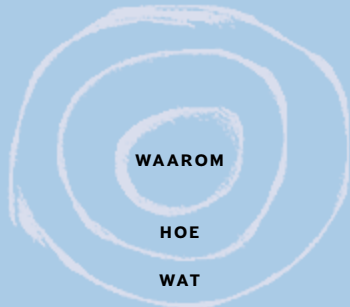
HET WAAROM, HOE EN WAT VAN MIJN WERK

Elke kunstenaar weet wat hij doet en vaak ook hoe hij het doet. Maar waarom doe je eigenlijk wat je doet? Wat is je overtuiging? Wat heb jij eraan en wat hebben anderen eraan? Kort gezegd: je **waarom** is je geloof, het **hoe** zijn de acties die je onderneemt om je geloof te realiseren en het **wat** zijn de resultaten van die acties.

HOE BRENG IK DAT IN KAART?

Een veel gebruikt model hiervoor is de gouden cirkel van Simon Sinek.

Gouden Cirkel, Simon Sinek



Beantwoord voor jezelf de drie vragen hieronder. Het hoeft niet direct perfect te zijn. Wat zijn gevoelsmatig de eerste antwoorden die in je opkomen:

- 1 **Waarom** doe je wat je doet? Waar word je blij van? Waarvoor kom je 's ochtends je bed uit? En wat hebben anderen hieraan?
- 2 **Hoe** ga je actie ondernemen? Wat zijn de vijf dingen die je elke dag gaat doen om dichterbij jouw doel te komen?
- 3 **Wat** zijn de gewenste resultaten van jouw acties? En hoe ziet de vooruitgang er uit? Het visueel maken ervan helpt je actie te ondernemen en gemotiveerd te blijven.

Bekijk het over een tijdje nog eens. Zo ontwikkel je gaandeweg jouw eigen waarom. Of het nu een week, een maand, maar waarschijnlijk een jaar of langer duurt, het is iets wat zich ontwikkelt zolang je er mee bezig bent en blijft.

WAAROM:



HOE:

WAT:

BUSINESS MODEL YOU

Een ander veel gebruikt model om te kijken waar je staat en waar je heen wilt is het Business Model You van Alexander Osterwalder. Het is een visuele manier om je product, doelgroep en marketinginstrumenten in kaart te brengen. Onderdelen uit dit model komen in deze gids terug. Neem het voorbeeld van p. 8 en 9 over en vul hem alleen of samen met anderen in.

BUSINESS MODEL YOU CANVAS



WIE HELPT JOU? (PARTNERS)	WAT DOE JE? (ACTIVITEITEN)	HOE HELP JIJ? (WAARDE PROPOSITIE)	WELKE RELATIE BRENG JE TOT STAND? (KLANTRELATIE)	WIE HELP JE DAARMEE? (KLANT-SEGMENTEN)
7	2	4	6	3
	WIE BEN JE & WAT HEB JE IN HUIS? (RESOURCES) 1		HOE KENT MEN JOU HOE LEVER JE? (KANALEN) 5	
WAT JE INBRENGT (KOSTEN) 9			WAT JE ONTVANGT (INKOMSTEN) 8	

CULTUUR+ONDERNEMEN HELPT JE BIJ HET VINDEN VAN FINANCIERING. WANNEER JE BIJVOORBEELD VOOR EEN CULTUURLENING VIA TRIODOS BANK ONVOLDENDE ZEKERHEDEN HEBT, KAN TRIODOS BANK BIJ ONS EEN (AANVULLENDE) BORGSTELLING AANVRAGEN, ZODAT JE ALSNOG JE PLANNEN KUNT VERWEZENLIJKEN. KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP ONZE WEBSITE CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/FINANCIEREN.



KUNSTENAAR BIANCA RUNGE (WWW.BIANCARUNGE.NL) EN WWW.MUSEUMLESEGET.WORDBPRESS.COM) KREEG EEN BORGSTELLING VIA CULTUUR+ONDERNEMEN VOOR DE BOUW VAN HAAR STUDIO. BIANCA RUNGE IN MUSEUM LE SECET WAAR WERK TE ZIEN IS VAN TIENEK SCHURBMANNS.

Kunst is heel belangrijk voor Bianca Runge, en niet alleen omdat zij kunstenaar is. "Zonder mooie, bizarre, fantasievolle, intense, tegen-draadse of verwarrende kunst zou de wereld er heel anders uitzien. Kunst verrijkt mijn leven, verruimt mijn blik - en hopelijk ook die van anderen." Dat is althans wat Runge met haar werk wil bereiken: een impuls geven aan het denken over actuele hedendaagse kunst. Ze schiep onder anderen het museum voor-en-door kunstenaars Le Secet. Daarnaast is ze op projectbasis werkzaam als programmeur beeldende kunst voor Cultuurwerf Vlissingen. Samenwerken, uitwisselen en inspireren zijn haar uitgangspunten.

BORGSTELLING

Haar ambities krijgen gestalte vanuit de studio/werkplaats die ze heeft laten bouwen in het Zeeuwse dorp Koudekerke. Met dank aan Cultuur+Ondernemen, dat borg staat voor de lening die ze afsloot bij Triodos Bank. Door die borgstelling durfde de bank het risico aan en kreeg ze de hypotheek rond.

Het nieuwe bedrijfsgebouw heeft haar 'echt een stap verder gebracht', vertelt Runge. "Hoewel een hypotheek verplichtingen met zich meebrengt, ervaar ik vooral de enorme vrijheid die ik hierdoor heb gekregen. Voorheen had ik een atelier in Middelburg. Dat was mooi, maar de ruimte was beperkt en moeilijk bereikbaar. Nu werk ik dichtbij mijn woonhuis en beschik ik over een zee van ruimte. Ik kan met mijn auto zo door de roldeuren de loods binnenrijden, heb de mogelijkheid om installaties op te slaan, workshops te organiseren... De ruimte heeft zelfs mijn manier van werken beïnvloed; ik maak tegenwoordig ook ruimtelijke objecten."

Lees het volledige interview op cultuur-ondernemen.nl/product/zakelijke-gids

'Ik heb hier enorme vrijheid door gekregen'

CULTUUR+ONDERNEMEN ORGANISEERT REGELMATIG CREATIVITY+BUSINESS NETWERKBIJEENKOMSTEN WAARBIJ KUNSTENAARS, OPDRACHTGEVERS EN THEORETICI VANUIT HUN EXPERTISE SPREKEN OVER EEN THEMA. KIJK VOOR MEER INFORMATIE EN VOORBEELDPROJECTEN OP ONZE WEBSITE [CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/CREATIVITYBUSINESS](http://cultuur-ondernemen.nl/creativitybusiness).



ONTWERPER MAAÏKE ROOZENBURG (WWW.MAAIKEROOZENBURG.NL) NAM DEEL AAN EEN NETWERKBIJEENKOMST OVER EENZAAMHEID. VANUIT HAAR EXPERTISE GAF ZIJ HAAR VISIE OP DIT THEMA OM HET TABOE RONDOM EENZAAMHEID TE VERZACHTEN.

© Julia Blaukopf

“Als creatieven zich bezighouden met sociaal-maatschappelijke thema’s, kan dat veel opleveren”, vertelt Maaïke Roozenburg. Zij was een van de sprekers op een netwerkbijeenkomst over eenzaamheid, georganiseerd door Cultuur+Ondernemen. Roozenburg: “Het was voor mij heel interessant mensen te ontmoeten die zich vanuit een ander perspectief met de problematiek bezighouden.”

VERSCHILLENDE PERSPECTIEVEN

Roozenburg heeft al jaren een fascinatie voor het thema eenzaamheid. In samenwerking met andere partijen, zoals zorgverleners, woningbouwvereniging en de overheid, werkt ze aan verschillende projecten rondom het onderwerp. “Ik geloof heel erg in samenwerken. Eenzaamheid is zo complex, het heeft zoveel facetten. Er zijn heel veel manieren om iets met de thematiek te doen.”

De netwerkbijeenkomst was een interessante manier om die verschillende perspectieven bij elkaar te brengen. “Het was heel levendig”, herinnert Roozenburg. “Ik kreeg veel terug vanuit de zaal, er kwamen veel vragen en ideeën. Het was een heel divers publiek. Dat laat goed zien dat er veel manieren zijn om een bijdrage te leveren aan de discussie rondom deze thematiek. Ik geloof absoluut dat het van meerwaarde kan zijn als creatieven zich ook bezighouden met problemen die traditioneel niet tot hun terrein behoren.”

Lees het volledige interview op cultuur-ondernemen.nl/product/zakelijke-gids

‘Ik kreeg veel terug vanuit de zaal, er kwamen veel vragen en ideeën’

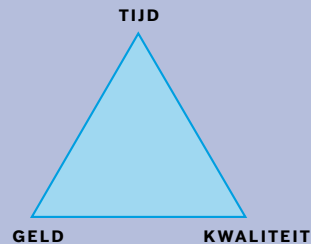
» *Vervolg van p. 13*

HOE VERLEG IK MIJN GRENZEN?

Verleg je grenzen en bekijk de mogelijkheden om buiten het geijkte culturele veld aan de slag te gaan. Denk na over jouw toegevoegde waarde voor organisaties buiten de culturele wereld, bijvoorbeeld in de zorg, bedrijfsleven of in de wijk. Wees je bewust dat je als kunstenaar kwaliteiten hebt die je ook in andere sectoren kunt inzetten. Kunstenaarschap omvat meer dan alleen een artistiek-inhoudelijke kant. Uitgangspunt is dat je je vaardigheden als kunstenaar inzet binnen een specifiek project of werkterrein. Op de site van Cultuur+Ondernemen vind je bij Creativity+Business projecten ter inspiratie of om je op in te schrijven.

WAT IS DE RELATIE TUSSEN TIJD, GELD EN KWALITEIT?

Als kunstenaar wil je kwaliteit leveren. Je kunt het gevaar lopen dat je heel veel tijd investeert in een opdracht die niet in verhouding staat tot het honorarium. Het gaat erom dat je je als ondernemer realiseert dat er een relatie is tussen tijd, geld en kwaliteit. Dat betekent dat goed, goed genoeg is met een door jou te bepalen ondergrens en gerelateerd aan de opdracht. Je kunt daarin keuzes maken. Soms kan een opdracht in relatief weinig tijd veel geld opleveren en soms levert een opdracht financieel weinig op maar zorgt wel voor een enorme exposure.



HOE HOUD IK OVERZICHT VAN MIJN ACTIVITEITEN?

Leg een portfolio aan. Dat is meer dan een map met informatie over recent werk en je cv of een website. Geef je ervaringen een plek in je portfolio. In een portfolio kan je goed reflecteren op wat je gedaan hebt en welke rollen je hebt gespeeld in bijvoorbeeld projecten. Je kunt anderen laten reageren op wat jij hebt gedaan. Uit alle ervaringen kun je patronen herkennen en doelen stellen voor de toekomst. Een portfolio laat zien dat je kunstenaarschap meer omvat dan alleen een artistiek-inhoudelijke kant.

LOOPBAANPLANNING IN 5 STAPPEN

Dit is een voorbeeld voor een loopbaanplanning op korte termijn. Je kunt hetzelfde doen voor de langere termijn, bijvoorbeeld voor een periode van drie jaar.

1 Wat wil ik de komende 12 maanden doen:

Beperk je tot maximaal 3 doelen



2 Wat wil ik de komende tijd graag leren:

Waarin wil ik mezelf ontwikkelen?

3 Welke concrete acties ga ik ondernemen:

4 Wat en wie heb ik nodig om mijn doelen te bereiken:

5 Wanneer wil ik welke actie uitvoeren en met welk resultaat:

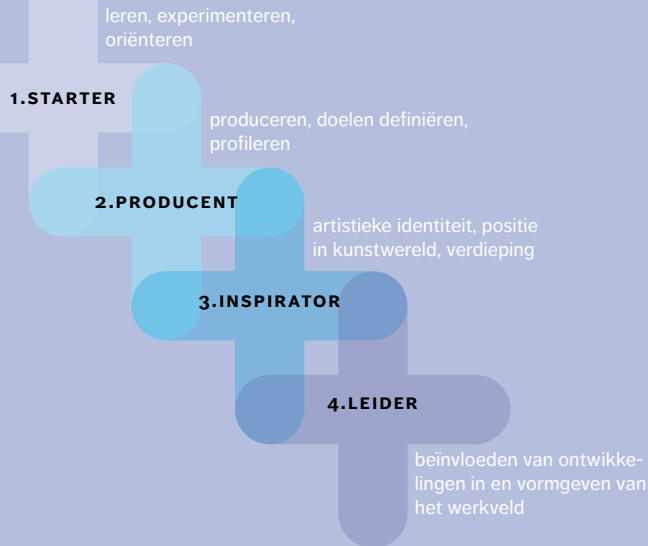
Zet je acties in een tijdspad

Schema korte termijn

Voor een lange termijn planning: vul het schema in voor een periode van drie jaar.

FASES IN JE LOOPBAAN

Daarnaast heb je ook verschillende fases in je loopbaan. Het is geen voorgeschreven route. Je bepaalt zelf welke rol op een bepaald moment het beste bij je past. Je kunt meerdere rollen tegelijk vervullen.



KENNIS BIJSPIJKEREN EN OP DE HOOGTE BLIJVEN

Als je bezig bent met ondernemen kom je in de praktijk onderwerpen tegen waar je niet genoeg vanaf weet. Daarnaast is het van belang op de hoogte te zijn van de laatste ontwikkelingen. Er zijn verschillende organisaties of bedrijven die je kunnen adviseren. Kijk ook op internet en abonneer je op nieuwsbrieven.

DE MARKT OP: HOE VERKOOP IK MIJN WAARDE?

HOE PAK IK DAT AAN?

Kunst is voor de meeste mensen niet een eerste levensbehoefte, dus je moet zelf aan de slag om je werk of ideeën onder de aandacht te brengen. Maar hoe pak je dat aan? Maak een plan! Je hebt bepaald wie je bent en wat je doet.

Nu is het moment om te onderzoeken wie jouw afnemers zijn. De potentiële afnemer moet je kunnen bereiken. Je kunt verschillende soorten afnemers hebben. Daarnaast heb je directe en indirecte klanten. Verdeel ze in segmenten en per segment kun je iets anders aanbieden. Het is handig om daarin zo gedetailleerd mogelijk te zijn en geen containerbegrippen te gebruiken. Dus niet 'jeugd' want een puber benader je heel anders dan een kind in basisschoolleeftijd.

Denk vanuit het perspectief van de opdrachtgever of afnemer. Waarom vraagt hij jou en niet een ander? Bedenk en formuleer wat jouw specifieke waarde is, waar de opdrachtgever voor valt.

WAAROM MOET IK AAN MARKETING EN ACQUISITIE DOEN?

Hoe kom je in contact met potentiële afnemers en hoe breng je hen op de hoogte van jouw toegevoegde waarde? Dat kan op verschillende manieren, zoals mond-tot-mondreclame, website, blogs of pitches. De mogelijkheden zijn eindeloos en hangen samen met jouw persoonlijkheid en je aanbod. Naast deze acquisitie, het verwerven van 'afnemers' van jouw 'product', moet je ook aan marketing doen: je verplaatsen in de opdrachtgevers en de bedrijven die je met je werk wilt bereiken.

» Lees verder op p. 22

**Breng je werk
onder de aandacht.
Maak een plan!**

CULTUUR+ONDERNEMEN HEEFT EEN REGELING MET DE BAAK, WAARBIJ WERKNEMERS UIT DE CULTUURSECTOR TEGEN EEN GEREDUCEERD TARIEF KUNNEN DEELNEMEN AAN EEN OPLEIDING VAN DE BAAK. WANNEER JE INTERESSE HEBT IN EEN OPLEIDING, KUN JE JE AANMELDEN VIA ONZE WEBSITE CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/DE-BAAK.



MAARTEN BAKKER VAN STUDIO DE BAKKERIJ (WWW.STUDIODEBAKKERIJ.NL) VOLGDE HET YOUNG EXECUTIVES PROGRAM - EEN OPLEIDING VOOR LEIDINGGEVENDEN - BIJ OPLEIDINGSCENTRUM DE BAAK (WWW.DEBAAK.NL).

© Roelof Jan Mulder

"Het was een bijzondere opleiding, zo persoonlijk dat je met iedereen een band krijgt", vertelt Maarten Bakker. Elf jaar geleden studeerde hij af aan de Toneel-academie Maastricht. Vier jaar geleden begon hij Studio de Bakkerij, een stichting met zijn eigen theatergezelschap. "Ik had wel kortere cursussen gevolgd, maar was toe aan meer verdieping. Het organiseren van een theaterteam vraagt andere vaardigheden dan het regisseren van een gezelschap."

VERDIEPING

Via Cultuur+Ondernemen kon hij deelnemen tegen accommodatiekosten. Nu, meer dan een jaar later, heeft hij nog steeds contact met zijn medestudenten. "We hebben bijvoorbeeld een groepsapp waarin we elkaar af en toe een *wake-up call* geven."

In ongeveer een half jaar volgde Bakker vijf modules van elk vier dagen. "Het was heel divers. We hebben in een hutje op de hei gezeten, zijn in stilte retraite gegaan, met zijn allen naar Vilnius gereisd." Bij de opleiding ging het om bewustwording van de patronen die je hebt en hoe je die kan veranderen of versterken. Daarbij wordt er heel goed gekeken naar jou als persoon en naar je eigen organisatie.

Het was heel persoonlijk. "In de eerste module ging het bijvoorbeeld over onze kindertijd en de patronen die we toen hebben ontwikkeld. Als eerste opdracht moesten we buiten spelen en tijdens het voetballen kwamen er direct dingen van vroeger bovendrijven. De trainers pikten dat feilloos op en gingen daarop in." Lachend: "Ja, daar zijn aardig wat traantjes gelaten."

Lees het volledige interview op cultuur-ondernemen.nl/product/zakelijke-gids

'Er wordt heel goed gekeken naar jou als persoon en naar je eigen organisatie'

>> *Vervolg van p. 19*

MARKETING: HOE VERLEID IK HET PUBLIEK, DE KOPER OF OPDRACHTGEVER?

Je weet inmiddels wie in jouw werk geïnteresseerd kunnen zijn en wat jouw toegevoegde waarde is. Zoek uit waar ze zijn en waar ze mee bezig zijn. Naast de kwaliteit van wat je maakt is ook de persoonlijke kant heel belangrijk. Heb je een klik, dan neemt de afnemer eerder iets bij jou af dan bij een ander. Dat is de gun-factor. Vervolgens is belangrijk dat ze geld aan jouw aanbod willen uitgeven.

Bedenk dat jij gedurende de tijd verandert, maar dat de markt ook verandert. Klanten blijven niet voor eeuwig. Onderhoud het contact met je eerdere opdrachtgevers en pas je aan de ontwikkelingen aan.

MIJN MARKT | Gericht op organisaties



MIJN MARKT | Gericht op doelgroepen



WIE ZIJN MIJN PARTNERS OF STAKEHOLDERS?

Het vinden van afnemers gaat in het begin vaak via via. Denk na wie iets voor jou kan doen, zoals familie, vrienden, collega's, docenten en mentoren. Zij dienen als klankbord en helpen je verder om jouw plannen te concretiseren. Zij kunnen jou adviseren en motiveren in hetgeen jij als professional voor ogen hebt. Maar houd ook rekening met je stakeholders; alle belanghebbenden waarmee je te maken hebt. Als jij iedereen op de hoogte houdt van je bezigheden en ook je stakeholders tevreden zijn, zullen ze jou aanbevelen aan anderen.

WAT IS MIJN NETWERK?

Je netwerk is het potentieel aan schakels die van belang kunnen zijn in het bereiken van een bepaalde doelgroep. Uit onderzoek blijkt dat ieder mens op de wereld met elkaar verbonden is via vijf schakels. Realiseer je welke kansen dit biedt! Neem een potentiële opdrachtgever en bedenk via wie je die zou kunnen bereiken.

Jouw netwerk is vaak groter dan je denkt! Breng je eigen netwerk in kaart. Mensen die jij kent (jouw eigen netwerk), kennen op hun beurt weer andere mensen die belangrijk voor je kunnen zijn. Je maakt zo gebruik van warme contacten om koude contacten te benaderen. Door die te raadplegen wordt je netwerk steeds groter. Realiseer je dat jij ook voor anderen deze rol vervult. Stel andere mensen regelmatig op de hoogte van wat je doet, zodat jullie elkaar kunnen helpen.

MIJN NETWERK



DE 5 P'S

Een andere manier om aan je marketing te werken is vanuit de P's. Daarbij denk je vanuit jezelf.

Er zijn 4 basiselementen voor het ontwikkelen van je marketingactiviteiten: product, prijs, promotie en plaats. Maar een goed idee alleen is niet genoeg. Je moet het ook weten te verkopen. Dat is eigenlijk de vijfde P: Prikkelen. Vul voor jezelf de 5 P's in.

1 Product:

Wat ga ik aanbieden en wat is de waarde voor de klant of het publiek?

2 Prijs:

Wat is de kostprijs qua materialen en werkuren, wat is de verkoopprijs of uitkoop en wat vragen anderen voor vergelijkbare activiteiten? Hoeveel is de afnemer bereid ervoor te betalen?

3 Promotie:

Hoe ga ik mijn product bij mijn afnemer onder de aandacht brengen? Wat is mijn verkoopargument, behalve dat iets mooi is? Wat zijn mijn promotiemiddelen en op welke manier ga ik ze inzetten?

4 Plaats:

Waar ga ik me vestigen en waarom kies ik daarvoor? Of doe ik alles virtueel?

5 Prikkelen: Hoe verleid ik mijn afnemers?

GELD: WAAR HAAL IK HET VANDAAN?

TWEE KANTEN VAN GELD: INVESTERING EN OPBRENGST

Je hebt geld nodig om te kunnen werken en te leven. Soms moet je je activiteiten (voor)financieren om vervolgens inkomsten te krijgen. Deze financiering is er dus op gericht om inkomen te genereren. Dit kan op verschillende manieren en het is goed mogelijk dat jouw activiteit vraagt om een combinatie ervan: de financieringsmix.

DRIE FINANCIERINGSVORMEN

Je kunt drie financieringsvormen onderscheiden:

1 korte termijn

(dagelijkse inkomsten en uitgaven)

2 middellange termijn

(investeringen om omzet te verbeteren/kosten te verlagen)

3 lange termijn

(buffer)

Je verdienmodel geeft aan op welke manier je geld verdient met jouw aanbod en hoe je de financiering van jouw onderneming regelt. Dat kan ook in de vorm van een lening. Cultuur+Ondernemen biedt laagrentende leningen in samenwerking met het Fonds Cultuur+Financiering.

» Lees verder op p. 28

Vaak is een combinatie nodig:
de financieringsmix

CULTUUR+ONDERNEMEN HEEFT EEN BREED NETWERK VAN MENTOREN DIE JE VERDER KUNNEN HELPEN OP ARTISTIEK-INHOUDELIJK EN OP ZAKELIJK VLAK. ZIJ SPREKEN UIT EIGEN ERVARING EN DELEN GRAAG HUN KENNIS MET JE. KLIK VOOR MEER INFORMATIE EN ALLE MENTOREN OP [CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/PRODUCT/MENTORING](http://cultuur-ondernemen.nl/product/mentoring).



BEELDEND KUNSTENAAR MAYUMI NAKAZAKI ([WWW.MAYUMINAKAZAKI.COM](http://www.mayuminakazaki.com)) WILDE HAAR VASTE DENKPATRONEN DOORBREKEN EN VOLGDE DAAROM EEN MENTORINGTRAJECT BIJ DOCUMENTAIREMAKER JOHN APPEL ([WWW.JOHNAPPEL.NL](http://www.johnappel.nl)).

26

“Het is essentieel om als kunstenaar nieuwe perspectieven te ontdekken”, aldus Mayumi Nakazaki. Zij heeft net een mentoringtraject afgerond met haar mentor John Appel. Voor hem zijn de gesprekken ook relevant: “Door me te concentreren op iemand anders, word ik gedwongen goed na te denken.”

EÉN-OP-EÉN

Appel is als ervaren filmmaker al zo'n vijf jaar mentor via het programma van Cultuur+Ondernemen. “Meestal ben ik heel concreet bezig en help ik beginnende filmmakers met bijvoorbeeld het ontwikkelen van een script of het monteren van hun film.” Hij vindt dat de setting van één-op-één geplande ontmoetingen goed werkt. “Dit is heel gericht. Anders zou het te vrijblijvend zijn en focus verliezen.”

Met Nakazaki koos John echter voor een andere aanpak. “Het was een bijzonder traject met Mayumi. We hielden inspiratie-ontmoetingen; op een groot wit vel dat we op de tafel legden, schreven we zinnestukjes en termen op.” Voor hemzelf was dat ook nuttig. Het inspireerde hem ook weer naar iets te zoeken en dingen te bekijken, zodat hij die kon doorsturen naar Mayumi.

Voor Nakazaki, meer gericht op fictie en beeldende kunst, was de documentairemaker een bewuste keuze. “Als je begint als kunstenaar ben je op zoek naar manieren waarop je kunt werken. Op een gegeven moment kom je in een vast patroon. Het is heel goed als iemand dan nieuwe deuren opent. Ik bleef vaak in mijn *comfort zone*, John heeft dat opgebroken.”

Lees het volledige interview op cultuur-ondernemen.nl/product/zakelijke-gids

‘Ik bleef vaak in mijn comfort zone, John heeft dat opgebroken’

>> *Vervolg van p. 25*

WELKE FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN ZIJN ER?

In de dagelijkse praktijk gaat veel tijd en aandacht uit naar de korte termijn: de dagelijkse inkomsten en uitgaven. Hoe komt geld binnen en waar geef je het aan uit.

Om een project te realiseren heb je vaak extra middelen nodig. Je moet je plan goed kunnen presenteren en helder hebben wat je wilt bereiken. Om het te realiseren kun je denken aan crowdfunding, adoptie van een onderdeel, een bijdrage van mensen uit jouw omgeving (family, friends and fools), toegangsprijzen die variëren, achteraf laten betalen naar waarde of aandelen/obligaties uitgeven om een podium te realiseren. Een bijdrage van de overheid is niet vanzelfsprekend.

Sponsoring of mecenaat kan ook een bijdrage leveren. Onderzoek wie bij jouw project het beste aansluit. Een sponsor vraagt een tegenprestatie, een mecenas schenkt belangeloos. Een fonds op naam is een vorm van mecenaat. Je kunt ook subsidies bij overheden en fondsen aanvragen. Formuleer waarom je juist die sponsor, mecenas of fonds benadert.

Let op, bij sommige fondsen kun je alleen als rechtspersoon aanvragen.

Tegelijkertijd zou je op de lange termijn liefst reserves willen opbouwen, buffers om tegenvallers op te kunnen vangen als dat nodig is. Reserves zorgen voor continuïteit, zeker in turbulente tijden.

HOE KOM IK AAN STARTKAPITAAL?

Heb je geld nodig voor de financiering van bijvoorbeeld apparatuur, materiaal, computer of de vervaardiging van een collectie? Als jouw investering zichzelf kan terugverdienen, kom je waarschijnlijk in aanmerking voor een lening tegen een lage rente. Wij verstrekken leningen aan kunstenaars, creatieven en culturele instellingen. Bijvoorbeeld voor een modecollectie, aanpassingen aan een studio, atelierruimte, apparatuur of instrumenten.

Speciaal daarvoor hebben wij het Fonds Cultuur+Financiering opgericht. Voor grotere leningen werken wij samen met Triodos Bank.

HOE KRIJG IK INKOMEN?

Veel kunstenaars halen uit diverse bronnen inkomsten: exposeren, verkoop, optreden, lesgeven, werken in opdracht of werkzaamheden buiten de kunst. De ene keer haal je meer inkomsten binnen als je in opdracht werkt en de andere keer uit lesgeven, verkoop of optredens.

Wat is mijn verdienmodel?

De manier waarop je geld verdient en de kwaliteiten die je daarbij nodig hebt, kunnen per werkgebied verschillen. Het levert inkomsten op die variëren van vast tot wisselend.

Hoe bereken ik mijn prijs?

Dit is een veel gestelde vraag. En er is geen eenduidig antwoord. Wees erop bedacht dat je niet veel meer uren in een opdracht stopt dan je ervoor betaald krijgt. Hoeveel wil je per uur overhouden? Vraag je een prijs voor een product of voor het totale proces of bereken je de gebruikte materialen en je werkuren? Onderzoek ook wat vergelijkbare kunstenaars en andere creatieven vragen. Denk eraan dat je over je inkomen nog belasting moet betalen. Voor werken in het buitenland gelden andere belastingregels.

Hoeveel krijg ik voor een optreden?

Het is een kwestie van onderhandelen. Wees je bewust met wie je te maken hebt. Het hangt er van af hoe bekend je bent en hoe groot het ensemble of de band is waarmee je optreedt.

Het ene podium heeft meer budget dan het andere. Soms kun je je programma afstemmen in jouw voordeel of een plek gebruiken als try-out. Voor werk bij een orkest of een theatergezelschap kun je kijken in de cao die binnen die sector is afgesloten. Leg vast of je bruto of netto betaald wordt.





ZAKELIJK: HOE REGEL IK DAT?

WELKE ONDERNEMERSVORM PAST BIJ MIJ?

Er worden diverse termen gebruikt als je in je eentje je beroepspraktijk uitoefent. Dat zijn: zzp-er, ondernemer, freelancer en eenmanszaak. Als ondernemer moet je je inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Iedereen die zich inschrijft bij de KvK wordt automatisch bij de Belastingdienst aangemeld. Samenwerkingsverbanden zijn ook mogelijk. Zie verder op p. 36.

VERSCHIL TUSSEN ZZP-ER EN LOONDIENTST

Er zijn twee manieren van geld verdienen. De ene is in loondienst, de andere is als zzp-er. In loondienst heb je een vast salaris, word je doorbetaald bij ziekte en heb je meestal recht op een uitkering bij werkloosheid. Als zzp-er moet je dit allemaal zelf regelen. Je stuurt een factuur en moet zelf de belasting afdragen. Je kunt ook combinaties maken, dus een kleine baan in loondienst en werken als zzp-er. Als je werkzaamheden niet in loondienst doet, ben je automatisch freelancer. Als je structureel op die manier gaat werken, is het voordeliger om ondernemer te worden.

Het maakt uit of je als zzp-er zelfstandig ondernemer bent of freelancer. Alleen als je als ondernemer erkend bent door de Belastingdienst kun je aanspraak maken op fiscale voordelen, zoals starters- en/of zelfstandigenaftrek. Of je als ondernemer wordt erkend, hangt onder andere af van het aantal uur dat je met je kunstenaarschap bezig bent, het aantal en soort opdrachtgevers en de inkomsten en of je ondernemersrisico loopt.

» Lees verder op p. 34



CULTUUR+ONDERNEMEN STEUNT JE IN DE ONTWIKKELING VAN JE TALENT. EEN VOORBEELD DAARVAN IS DE TALENTLENIING DIE MEDE MOGELIJK WORDT GEMAAKT DOOR HET MINISTERIE VAN OCW IN HET KADER VAN HET TALENTONTWIKKELINGSBELEID. KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP ONZE WEBSITE CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/PRODUCT/TALENTLENIING.



NIENKE KORTHOF VAN FILMPRODUCTIEBEDRIJF TANGERINE TREE (WWW.TANGERINETREE.NL) KREEG, SAMEN MET WILLEM BAPTIST, DE EERSTE TALENTLENIING TOEGEKEND VAN CULTUUR+ONDERNEMEN.

© Maarten van Haaf

“Onze eerste documentaire, Vogel Vrij, is net in productie gegaan”, vertelt Nienke Korthof trots. De eerste draaidag zit er net op. Samen met Willem Baptist kreeg ze de Talentlening voor hun filmproductiebedrijf Tangerine Tree toegekend. Ze lenen geld tegen een lage rente van 3 procent en met een terugbetaaltermijn van maximaal 5 jaar. Korthof: “Wij zijn een creatief bedrijf. De kans op een lening bij een bank is klein in het huidige klimaat. Door dit kapitaal kunnen we gelijk als gezond bedrijf starten.”

EIGEN STARTKAPITAAL

Korthof, zelf producent, ontmoette regisseur Baptist toen ze samen aan een film van hem werkten. Ze startten Tangerine Tree omdat ze ruimte misten voor een crossover tussen documentaire en beeldende kunst. Op hun website, sinds april in de lucht, staan al drie producties, waarvan er twee in ontwikkeling zijn en één net in productie is gegaan.

“Als producenten maken we aanspraak op diverse fondsen”, zegt Korthof. “Zo wordt Vogel Vrij geproduceerd in het kader van Teledoc Campus, gefinancierd door het Nederlands Filmfonds, CoBO en de NPO.” Fondsen hebben volgens haar een nadeel: de betaling gebeurt in termijnen. “De grootste druk op de uitgaven voor een film ligt vaak in de productieperiode. Het is lastig als je dan 25 procent van het geld krijgt, terwijl je 50 procent moet uitgeven.”

Voor wie niet over eigen startkapitaal beschikt, is de Talentlening dan een uitkomst. Korthof en Baptist hadden snel het benodigde geld om te kunnen starten met de productie. “Door de lening hebben we gelijk een cash flow en kunnen we de binnenkomende facturen op tijd voldoen.”

Lees het volledige interview op cultuur-ondernemen.nl/product/zakelijke-gids

‘Door dit kapitaal kunnen we gelijk als gezond bedrijf starten’

» *Vervolg van p. 31*

Oprachtgevers kunnen vragen naar een Verklaring Arbeidsrelatie (VAR). De opdrachtgever heeft van jou een VAR nodig om je bruto te kunnen betalen en aan de Belastingdienst te laten zien dat je niet in loondienst werkt voor hem. Werk je veel in opdracht, dan is het verstandig om zo'n verklaring aan te vragen. Van belang zijn de VAR-WUO (voor ondernemers) en de VAR-RUOW (voor freelancers).

Naar alle waarschijnlijkheid wordt de VAR in 2016 afgeschaft en vervangen door modelcontracten, die de Belastingdienst heeft goedgekeurd. Hoe de uitwerking gaat worden, moet nog nader worden ingevuld.

Uitzondering voor artiesten

Voor artiesten (musici, acteurs, dansers) gelden afwijkende regels. Zij kunnen alleen een factuur sturen met een VAR-WUO. Heb je die niet, dan moet je worden verloond via de artiestenregeling.

HOE GA IK OM MET RISICO'S

Wanneer je werkt als zzp-er, brengt dat zakelijke en persoonlijke risico's met zich mee. Verzeker je goed, maar maak een afweging tussen de risico's die je wilt en kunt lopen en de kosten van een verzekering.

MOGELIJKE RISICO'S

- ✱ Inkomen bij ziekte, arbeidsongeschiktheid en pensioengerechtigde leeftijd;
- ✱ Kosten bij ziekte, brand, diefstal, schade, ongelukken;
- ✱ Claims van derden wegens aansprakelijkheid bij je beroepsuitoefening.

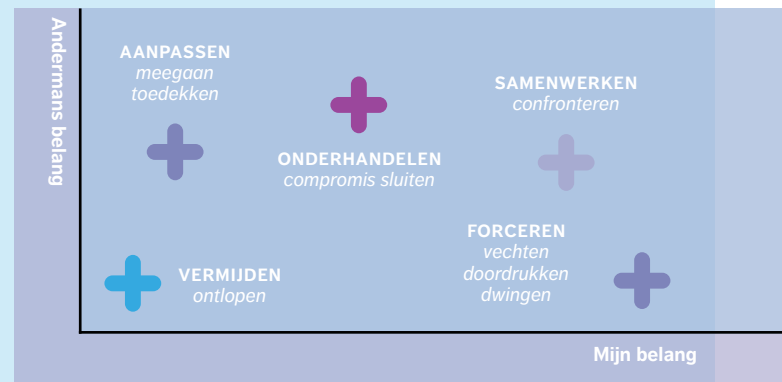
FISCAAL EN JURIDISCH: WAT HOUDT HET IN VOOR MIJ?

FISCALE REGELGEVING

Er zijn verschillende formaliteiten waarmee je rekening moet houden in verband met de bestaande regelgeving. Eén daarvan is de fiscale regelgeving. Wie inkomen heeft, betaalt belasting. Als je in loondienst werkt betaal je loonbelasting en als zzp-er betaal je inkomstenbelasting. Bij loonbelasting krijg je een nettoloon. Al je premies zijn ingehouden en zonder speciale situatie als alimentatie of hypotheek hoef je bij de aangifte inkomstenbelasting niets bij te betalen. Als zzp-er krijg je bruto uitbetaald en moet je een bedrag reserveren voor de inkomstenbelasting. De Belastingdienst bepaalt of je als ondernemer wordt erkend.

JURIDISCHE ZAKEN

Juridische zaken gaat over afspraken die je met elkaar maakt of die zijn vastgelegd in een wet. Mondelinge afspraken zijn ook geldig, alleen zijn ze lastig te bewijzen in geval van een conflict. Leg afspraken met een andere partij daarom altijd schriftelijk vast. Bedenk bij onenigheid over afspraken of en wat je in de toekomst met die andere partij nog wilt. Bekijk het schema conflicthantering en bedenk welke mogelijkheden er zijn.



AUTEURSRECHT

Wat jij gemaakt hebt mag niet door een ander gebruikt of misbruikt worden. Het auteursrecht is bedacht om jou als maker van een werk te beschermen. Beeldrecht is hetzelfde als auteursrecht. Er zijn verschillende organisaties waar je je kunt aansluiten, zoals Buma Stemra en PictoRight. Aansluiting betekent dat je betaald wordt en dat je bij misbruik beschermd bent. Een andere manier om je werk te beschermen is via Creative Commons. Je krijgt dan geen vergoeding maar je kunt wel vastleggen dat bij gebruik je naam wordt vermeld.

Een kunstvoorwerp kan, zeker als het de vormgeving van een gebruiksvoorwerp/product betreft, onder verschillende regelingen vallen: het auteursrecht, het modelrecht, het octrooirecht of soms zelfs merkenrecht. Vooral als de kans op namaak groot is of er grote financiële belangen op het spel staan, kunnen model- en merkendepot of – afhankelijk van de omstandigheden – zelfs octrooi overwogen worden. Deze rechten bieden bewijsrechtelijk, maar ook als functionaliteit een belangrijke rol speelt, meer zekerheid dan het auteursrecht.

AANSPRAKELIJKHEID

Als kunstenaar kun je te maken krijgen met aansprakelijkheid. Bij aansprakelijkheid is er sprake van schade en schadevergoedingsplicht voor schade die door onrechtmatig handelen is veroorzaakt. Jij kunt aansprakelijk zijn voor het aanrichten van schade bij een ander. Het kan gaan over schade aan personen of aan zaken. Er hoeft geen opzet in het spel te zijn. Je kunt je hiervoor verzekeren met een beroeps- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Wees je bewust dat je persoonlijke WA-verzekering niet geldt in een werksituatie.

RECHTSVORMEN

Bij de start van een bedrijf of een beroepspraktijk hoort de keuze voor een rechtsvorm. Die heeft consequenties voor jouw persoonlijke aansprakelijkheid, voor de fiscale behandeling, de winstverdeling, de financiering en ga zo maar door.

Er zijn twee rechtsvormen: zónder rechtspersoonlijkheid (de natuurlijke personen) en mét rechtspersoonlijkheid (de zogenaamde rechtspersonen). Onder de eerste categorie vallen eenmanszaak, de VOF en de maatschap en onder de tweede categorie de stichting, de vereniging en de BV. Het grootste verschil is de aansprakelijkheid. De meeste kunstenaars oefenen hun beroepspraktijk uit als zzp-er. Bij samenwerking tussen zzp-ers kun je kiezen voor een VOF. Je bent dan voor elkaar aansprakelijk. Voor deze manier van werken hoef je niet naar een notaris, maar leg je wel een aantal zaken vast.

Vaak kiezen kunstenaars voor een rechtspersoon (een stichting of een vereniging) als zij subsidie willen aanvragen. Voor het aanvragen van een individuele subsidie heb je geen rechtspersoon nodig.

BESTUUR EN TOEZICHT

In het culturele veld is het gebruikelijk om een stichting in het leven te roepen zodra publiek geld onderdeel wordt van het verdienmodel. Het hebben van een rechtspersoon is een voorwaarde om deze publieke gelden te kunnen ontvangen. De omvang van die stichtingen loopt enorm uiteen.

In de praktijk zijn stichtingen op verschillende manieren ingericht. De algemene deler is dat er altijd een bestuur is en dat het bestuur verantwoordelijk is. Kaders om inzicht te hebben in de verantwoordelijkheden en bevoegdheden kun je vinden in de Governance Code Cultuur. Haal uit de code wat bij jouw organisatie past. Het gebruik van de code is meestal een voorwaarde voor subsidieverlening.



Governance Code
Cultuur



HANDIGE BRONNEN

Cultuur+Ondernemen

Bij Cultuur+Ondernemen kun je terecht met vragen over de zakelijke kanten van je beroepspraktijk. Van het financieren van je project tot het invullen van je belastingaangifte en van het beschermen van je werk tot sociale zekerheid. Op de website vind je meer informatie over onze producten, diensten en projecten.

w www.cultuur-ondernemen.nl

e info@cultuur-ondernemen.nl

t 020 535 25 00

www.cultuur-ondernemen.nl Informatie over en van Cultuur+Ondernemen

www.beroepkunstenaar.nl Informatie en tips over de beroepspraktijk

www.kunstzinnig.nl Informatie over werken in de kunstwereld

www.galleries.nl Galerie aanbod in binnen- en buitenland

www.artstart.nl Platform hedendaagse kunst

www.artolive.nl Platform voor promotie, uitleen en verkoop van hedendaagse kunst in Nederland

www.archined.nl Architectuursite van Nederland

www.filmstart.nl Informatie voor film- en televisiemakers

www.photoq.nl Informatie voor fotografen

www.schrijvenonline.org Informatie voor schrijvers

www.musica.nl Informatie voor musici + zoekfunctie

www.htnk.nl Over werken in de modewereld

www.modint.nl Ondernemersorganisatie voor mode, interieur en textiel

www.mediamatic.net Platform voor nieuwe media

www.hetnieuweinstituut.nl voor ontwerp en innovatie

www.exto.nl Gratis website voor beeldend kunstenaars; community

www.eportfolio.eu Mogelijkheden van e-portfolio

www.kunstinzicht.nl Digitale advertentie per discipline

www.zichtlijnen.nl Vereniging voor theatervormgevers

Buitenland:

www.wilweg.nl Studeren of stage in het buitenland;

www.dutchculture.nl Centrum voor internationale samenwerking

www.rvo.nl Over ondernemen in binnen- en buitenland

www.a-n.co.uk Artist Information Company

Financiering:

www.cultuur-ondernemen.nl Cultuurlening, Talentlening, regionale leningen

www.fondscultuurfinanciering.nl Laagrentende leningen in de cultuursector

www.vermogensfondsen.startpagina.nl De belangrijkste fondsen op een rij

www.mondriaanfonds.nl Cultuurfonds voor beeldende kunst en vormgeving

www.stimuleringsfondsen.nl Cultuurfonds voor architectuur, vormgeving, e-cultuur en alle mogelijke crossovers

www.fondspodiumkunsten.nl Cultuurfonds voor muziek, muziektheater, dans, theater en festivals

www.cultuurparticipatie.nl Fonds voor Cultuurparticipatie

www.filmfund.nl Nederlands Fonds voor de Film

www.materiaalfonds.nl Leningen voor beeldend kunstenaars en vormgevers;

www.fondsvoordeletteren.nl Fonds voor de Nederlandse- en Friestalige letteren

www.versfilmentv.nl Vereniging van Nieuwe Film en Televisiemakers

www.triodos.nl Triodos Bank, Cultuurlening voor kunstenaars, musici, designers en culturele instellingen

www.meijersverzekeringen.nl Verzekeringen voor kunstenaars

Ondernemen:

www.belastingdienst.nl Belastingdienst

www.de-eigen-zaak.nl Een advieswinkel voor (fulltime en parttime) ondernemers

www.kvk.nl Kamer van Koophandel

www.mkb.nl Brancheorganisatie Midden- en kleinbedrijf

www.stew.nl Advies en training voor ondernemers en kleine bedrijven

www.sprout.nl Voor startende ondernemers

www.higherlevel.nl Platform voor startende, innovatieve ondernemers

www.pzo.nl Platform Zelfstandige Ondernemers

www.allarts.nl Belastingadviseurs kunstensector

www.ccaa.nl Ondersteuning van creatieve industrie in Amsterdam

www.colin.nl Ondersteuning van creatieve industrie in Noord-Brabant

www.ondernemersplein.nl Overheidsinformatie voor startende ondernemers

www.zzp-nederland.nl platform voor zelfstandigen

Juridisch:

www.auteursrecht.nl Algemene site over auteursrecht met links

www.governancecodecultuur.nl Governance Code Cultuur plus toolkit

www.creativecommons.nl Flexibel omgaan met auteursrecht

www.notaris.nl Over zaken die je regelt bij de notaris, rechtsvormen e.a.

Ook handig:

www.rijksoverheid.nl Overzicht van alle ministeries en overheidsinstellingen

www.federatiecultuur.nl Federatie werkgeversverenigingen in de cultuur

Social Media :

- **Facebook** Internationale netwerksite
- **Twitter** Communiceren in 140 tekens
- **LinkedIn** Zakelijke netwerksite
- **Instagram** Communiceren met beeld
- **Pinterest** Digitaal prikbord voor beeld
- **MySpace** Internationale netwerksite
- **Hallo Community** Community voor ondernemers (KvK)
- **YouTube** Communiceren met videofilmmpjes
- **Vimeo** Communiceren met videofilmmpjes

Boeken:

- **Artiest en recht**, Kluwer (*jaarlijkse uitgave*)
- **Fondsenboek**, Walburg Pers (*jaarlijkse uitgave*)
- **Fondsendisk**, Walburg Pers (*jaarlijkse uitgave*)
- **Cultuurbeleid**, Reed Business Media
- **Handboek Zelfstandigen**, Tijs van den Boomen
- **Zzp belastinggids**, Wilma van Hoeflaken
- **Startersgids voor zzp-ers**, Rinske Jansen
- **Handboek Ondernemen van de Belastingdienst** (*gratis*) via www.belastingdienst.nl/download
- **Handboek van de Nederlandse Pers en Publiciteit**, Nijgh Periodieken (*jaarlijkse uitgave*)
- **Handboek voor het opzetten van een Ontwerppraktijk**, Kitty de Jong e.a. (BNO)
- **Handboek voor schrijvers**, Maaïke Molhuysen
- **Wegwijzer voor scenarioschrijvers**, Wim Blaauboer
- **Kluwer Belastinggids**, Kluwer (*jaarlijkse uitgave*)
- **Landelijke Algemene Voorwaarden Kunstopdrachten (LAVK)**, downloaden via www.cultuur-ondernemen.nl
- **Handleiding Aangifte Inkomstenbelasting** downloaden via www.cultuur-ondernemen.nl
- **Muzikantengids**, Jan van der Plas, Django Music
- **Podiumkunst Almanak**, via www.em-cultuur.nl
- **Musiconomie**, Ton Lamers (handboek voor musici)
- **Business Modelling**, Alexander Osterwalder

Tijdschriften en nieuwsbrieven:

- **BK-informatie** (www.bk-info.nl)
- **Alert Galerie Agenda**
- **Beelden Magazine**, informatiebulletin over beeldhouwkunst
- **Kunstbeeld** (www.kunstbeeld.nl)
- **Trendbeheer.com**, digitaal tijdschrift
- **Schrijven** (www.schrijven.org)
- **Dans Magazine**

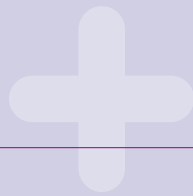
- **TM Theatermaker Magazine**, tijdschrift over theater, muziek en dans (www.theaterkrant.nl)
- **OOR** (www.oor.nl)
- **kM**, tijdschrift over kunstenaarsmaterialen (www.tijdschrift-km.eu).

Er zijn allerlei glossy bladen waarmee je je kunt oriënteren op de afzetmarkt zoals Items (vormgeving), Metropolis M, Vitrine, Open en Alert. Neem samen een abonnement.

Vergeet niet de regionale regelingen en nieuwsbrieven te onderzoeken. Veel overheden (gemeenten, provincies, ministeries en Europa) hebben (eigen) subsidies en projecten voor kunstenaars ontwikkeld.

Geef je op voor digitale nieuwsbrieven zoals van Cultuur+Ondernemen, Amsterdams Fonds voor de Kunst, Centra voor Beeldende Kunst (CBK's), Mondriaan Fonds, FNV Kiem, Zichtlijnen, Musea.

108 TIPS



Ondernemen

- Op cultuur-ondernemen.nl vind je een overzicht van wat Cultuur+Ondernemen jou te bieden heeft.
- Abonneer je op de nieuwsbrief van Cultuur+Ondernemen via cultuur-ondernemen.nl.
- Ga als startende ondernemer naar de site van de Kamer van Koophandel. Zij bieden informatie voor starters. kvk.nl.
- Heb je advies van een deskundige nodig, informeer dan bij collega's, familie, kennissen en/of vrienden of zij iemand weten. Je hoeft niet alles zelf uit te zoeken. En vaak is het verstandig een deskundige in te schakelen die voorkomt dat je veel tijd kwijt bent.
- Kijk eens wat elders gebeurt. In Chicago bijvoorbeeld is een actieve organisatie met een website die zowel informatie en ervaringen als vraag en aanbod weergeeft. chicagoartistsresource.org.
- Of dichterbij huis, kijk bij akka.nl voor het overzicht van het programma van de meest toonaangevende presentatie instellingen en galeries van Amsterdam. Of Trendbeheer.com voor kunstenaars.
- De Exhibitionist.nl geeft een overzicht van belangrijke openingen/tentoonstellingen en galeries in Nederland.
- Houd als muzikant ook de Open Mike Nights in de gaten van podia in het land die veel publiek trekken (en tv/radio), zoals De Vorstin in Hilversum devorstin.nl.
- Lees Metropolis M om bij te blijven in je vak van kunstenaar en te weten wat er zoal gaande is in het (internationale) kunstdiscours.
- Volg de theaterkrant.nl en lees de TheaterMaker zodat je op de hoogte bent van wat in de podiumkunsten speelt.
- Business Model You: combineren van hart, hoofd en broekzak. Hoe ga ik geld verdienen? Let op cultuur-ondernemen.nl voor workshops!
- Zorg dat je op de hoogte bent van ontwikkelingen in de cultuursector via cultureelbureau.nl.
- Het trainingsaanbod geeft verschillende mogelijkheden om je te ontwikkelen op het gebied van projectmanagement of ondernemerschap. Kijk op cultuur-ondernemen.nl voor een overzicht van onze trainingen.
- Kijk op slideshare.net met presentaties van anderen wereldwijd. Geeft interessante informatie en voorbeelden over ondernemen.
- Volg TEDx in verschillende steden, ook internationaal. Interessante sprekers die nieuwe trends duiden. Je kunt ze terugkijken via tedx.com.
- Drie marketingtips van Simon Sinek <http://blog.hubspot.com/customers/3-takeaways-from-start-with-why>.

- Heldere toelichting op de Gouden Cirkel van Simon Sinek <http://kevinweijers.nl/de-gouden-circle/#more-212>.

Loopbaan

- Geef je loopbaan een boost met een gesprek van 1,5 uur met een coach. Eerst vul je online een door jou gekozen zelftest in. Geen quick fix, wel een quick scan en focusboost! Cultuur+Ondernemen heeft een uitgebreid netwerk van coaches.
- Op cultuur-ondernemen.nl vind je informatie over de verschillende vormen van begeleiding zoals coaching of mentoring. Regelmatig wordt nieuw aanbod ontwikkeld. Geef je op voor de nieuwsbrief, dan blijf je op de hoogte.
- Werk met een voorbeeld voor ogen. Wie kunnen mij stappen laten maken en hoe kom ik met mijn voorbeeld in contact? Kijk bij de mentoren met wie Cultuur+Ondernemen samenwerkt en meld je aan voor een traject.
- Via Cultuur+Ondernemen kom je in contact met ervaren adviseurs en coaches die je kunnen helpen bij je loopbaanontwikkeling. Zij komen vaak zelf uit de kunstsector.
- Neem al je kwaliteiten op in je portfolio of Linked-In profiel. Misschien heb je als sporttrainer ervaring in het werken met kinderen, buitenlandse talen of heb je ook een opleiding buiten de kunstsector gevolgd.
- Zoek je sparringpartners binnen en buiten je eigen kring.
- Leren van jouw grote voorbeeld? Kijk of je een LeerWerkPlek kunt realiseren. Informatie via sectorplancultuur.nl of cultuur-ondernemen.nl.
- Wissel uit met collega's. Intervisie is een gestructureerde manier om dat met een groepje te doen.
- De zakelijke site intermediair.nl heeft handige tips rondom solliciteren. Kijk op culturele-vacatures.nl voor banen in de cultuursector. Vaak ook deeltijd banen die passen in jouw gemengde beroepspraktijk. Of een stageplek om ervaring op te doen.
- Handige site met informatie en inspiratie om je loopbaan te sturen, is carrieretijger.nl.
- Kijk bij Wikipedia voor een overzicht van alle kunstprijzen in Nederland.
- Volg een training om je kennis en vaardigheden te vergroten. Je komt dan tegelijkertijd andere kunstenaars tegen die met dezelfde vragen als jij zitten. Er zijn trainingen binnen verschillende thema's voor kunstenaars en creatieven van alle disciplines, in elk fase van je loopbaan.
- Onderzoek wat jouw kunstvakopleiding biedt aan cursussen voor afgestudeerden.
- Informeer bij vakbonden of beroepsorganisaties naar overig aanbod.
- Als kunstenaar aan de slag in het onderwijs? Beroepskunstenaar in de Klas. Ga naar info.bikopleiding.nl voor informatie over de opleiding.
- Google op Community Art en sociaal-artiestieke projecten, om nog meer mogelijkheden te ontdekken waar je je talenten kunt inzetten.
- Wat kun jij betekenen als je je realiseert dat het publiek graag een belevenis wil meemaken?
- Kijk breed en houd trends in de gaten. Welke mogelijkheden bieden die aan jou?

36. Let op ontwikkelingen in de media in binnen- en buitenland. Ga naar bijeenkomsten bij Pakhuis De Zwijger, Spui 25 en andere locaties.
37. Heb je een plan voor een project dat de relatie tussen kunst en maatschappij verkent? Kijk op theartofimpact.nl.
38. Als kunstenaar kun je meedenken in en oplossingen bedenken voor (actuele) vraagstukken. Een voorbeeld vind je op vertrouwenverbeeld.nl.
39. Geïnteresseerd in de ervaringen van andere startende kunstenaars? Lees de interviews op cultuur-ondernemen.nl met 6 kunstenaars uit de gids voor inspiratie, herkenning en motivatie.

Markt

40. Presenteer jezelf in zo min mogelijk woorden, ofwel in een pitch. Dit wordt bij opdrachten regelmatig gebruikt als selectie instrument.
41. Richtlijnen voor prijzen zijn niet toegestaan. Deze zogenoemde kartelafspraken mag je niet maken volgens de Mededingingswet.
42. De site beroepkunstenaar.nl geeft handige informatie over de zakelijke kanten van je werk.
43. Kijk op a-n.co.uk voor de netwerkactiviteiten die zij organiseren en voor veel inspirerende praktijkverhalen.
44. Om jouw waarde te bepalen, gebruik je de Value Proposition Canvas van Alexander Osterwalder. Gratis te downloaden via businessmodelgeneration.com/canvas/vpc.
45. Verdiep je in de festivalwereld. In Nederland zijn meer dan 900 festivals. Bij Mysteryland bijvoorbeeld werken meer dan 400 kunstenaars.
46. Stel een 'verlanglijst' op met doelen en taken; kijk regelmatig hoe ver je bent.
47. Maak gebruik van Facebook, LinkedIn, Instagram, Pinterest en MySpace. Realiseer je hoe zichtbaar je bent op social media. Niets is meer privé. Voor de laatste ontwikkelingen binnen social media, volg frankwatching.com of mediamatic.com.
48. Cultuur+Ondernemen heeft regelmatig oproepen voor kunstenaars om een opdracht uit te voeren in de zorg, bij evenementen of bij bedrijven. Kijk bij Creativity+Business.
49. Denk na over de directe en indirecte klant. Bijvoorbeeld leerlingen die je wilt bereiken terwijl de school jouw opdrachtgever zal zijn.
50. Laat je inspireren door de innovatieve ideeën op <http://www.theblueeconomy.org/blue/Cases.html>. Veel kansen voor creatieve denkers.
51. Ieder najaar is in Tilburg the Day of the Emerging Artist door Kunstpodium T i.s.m. De Pont. Ontmoet fondsen, presentatieplekken, kunstinitiatieven en natuurlijk kunstenaars.
52. Het is heel belangrijk om een eigen website te hebben. Dit kan al kosteloos en simpel via bijvoorbeeld exto.nl (speciaal voor kunstenaars) of via wordpress.org.
53. Etsy.com is een platform voor het aanbieden van handwerk producten/creaties.
54. Weet je dat Nederland de beste app-bouwers van Europa heeft? Wie weet biedt het jou een kans.
55. Met buurtbewoners werken aan de verandering van een buurt? Kijk bij de projecten van Cultuur+Ondernemen.

56. Meewerken aan rituelen op begraafplaatsen rondom Allerzielen: allerzielenalom.nl.
57. Zoek bij Youtube op Cultuur-Ondernemen, dan krijg je filmpjes te zien van projecten buiten de reguliere kunstsector.

Geld

58. Tante Agaathregeling of durfkapitaal is een aantrekkelijke fiscale regeling voor het verstrekken van een lening aan jou als beginnend kunstenaar.
59. Informatie over cao's binnen de kunsten vind je via fnv-kiem.nl.
60. Wanneer je ondernemer bent, zijn er verschillende financieringsvormen mogelijk. Lees hierover op beroepkunstenaar.nl onder geldzaken.
61. Om als kunstenaar je beroepspraktijk te professionaliseren, biedt Cultuur+Ondernemen verschillende financieringsmogelijkheden. Ook worden in het trainingsaanbod regelmatig workshops gegeven op het gebied van financieren via cultuur-ondernemen.nl.
62. Om je talent verder te ontwikkelen, kun je gebruikmaken van de Talentlening als je wilt investeren in de volgende stap in jouw talentontwikkeling. Kijk op onze website.
63. Lenen kun je doen als je wilt investeren in je beroepspraktijk. Denk hierbij aan de aanschaf van apparatuur of het volgen van een opleiding.
64. Speciaal voor kunstenaars zijn er diverse mogelijkheden om bedragen te lenen tot €40.000,- waarvoor je niet bij een bank terecht kunt. Kijk bij cultuur-ondernemen.nl
65. Bij regionale leningen, zoals in Amsterdam en Utrecht, krijg je substantiële korting op training en begeleiding als je een lening afsluit.
66. Kijk voor de mogelijkheden van regionale leningen bij utrechtcultuurlening.nl, amsterdamseculuurlening.nl of in Brabant bij bkkc.nl.
67. Een lening geeft meer vrijheid dan een subsidie. Realiseer je wel dat je een lening altijd moet terugbetalen. Bedenk van tevoren hoe je die gaat terugbetalen.
68. Lenen kost geld. Met een lening ga je een verantwoordelijkheid aan. Sta er van tevoren bij stil.
69. Leningen met een lage rente in de cultuursector verlopen meestal via het Fonds Cultuur+Financiering, opgericht door Cultuur+Ondernemen. Zie fondscultuurfinanciering.nl.
70. Voor grote leningen werkt Cultuur+Ondernemen samen met Triodos Bank. Kijk op triodos.nl.
71. Onderzoek het Fondsenboek of de online versie in de bibliotheek. Vergeet de fondsen op naam niet van het Prins Bernhard Cultuurfonds. Soms val je precies binnen de criteria van een Fonds op Naam.
72. Denk aan alternatieve financieringsmogelijkheden. Ga naar voordekunst.nl, een voorbeeld van crowdfunding.
73. Je kunt bij diverse fondsen terecht voor subsidies. Kijk bij het hoofdstuk 'Handige bronnen' in deze gids voor de websiteadressen (onder het kopje Financiering, p. 39).
74. Een jaar van de academie en talentvol? Vraag een Werkbijdrage Jong Talent aan bij het Mondriaan Fonds (MF). Bij toekenning kun je kiezen uit een speciaal door MF en Cultuur+Ondernemen geformeerd mentoringteam met ongeveer 50 mentoren uit de top van de Nederlandse beeldende kunstwereld.

75. Kijk ook welke mogelijkheden het Fonds Podiumkunsten jou biedt. Veel aandacht voor jonge makers en talentontwikkeling.
76. Het Amsterdams Fonds voor de Kunst, het Mondriaan Fonds en andere fondsen organiseren infomiddagen speciaal voor jou. Ga er heen en stel je op de hoogte van de (subsidie)mogelijkheden die ze bieden.

Zakelijk

77. Veel vragen die je hebt zijn niet standaard. Daarom praat Cultuur+Ondernemen graag met je verder over een oplossing op maat voor een vraag, probleem of wens. Meld je aan voor een kosteloos oriëntatiegesprek via onze site.
78. Kijk op de site van de Kamer van Koophandel: kvk.nl. Hier kun je adreslijsten bestellen aan de hand van jouw schema met criteria. Op postnl.nl vind je een dergelijke service, die voor mailings binnen een bepaald postcodegebied handig is.
79. Meijers Verzekeringen biedt in samenwerking met Cultuur+Ondernemen verzekeringen voor kunstenaars. Lees de download met overzicht ondernemersrisico's voor kunstenaars op cultuur-ondernemen.nl.
80. Check de mogelijkheden van Q-factory: van repetitieruimtes, tot concertzalen, tot opnamestudio's, een restaurant en binnenkort zelfs een hotel.
81. Hoe vind je een werkplek? Huur een ruimte in een pand waar meerdere kunstenaars werken. Je kunt je gezamenlijk profileren, kosten delen en samenwerken aan opdrachten.
82. Ook veel nieuwe werklocaties via hubs, seats2meet, hotspot en andere locaties speciaal voor creatieven.
83. Kijk op websites van collega-kunstenaars (presentatie, cv, persbericht) om inspiratie op te doen.
84. Wissel je ervaringen uit met collega's en andere relaties en werk samen met kunstenaars uit andere disciplines. Dat verbreedt je horizon en levert je vaak goede contacten op die weer tot meer werk kunnen leiden.
85. Schrijf met anderen een persbericht, maak een advertentie of een mailing.
86. Als mensen je kennen, zullen ze je eerder vragen om mee te doen aan een project of opdracht. Plaats een oproep via social media of op de website van een branche organisatie. Je kunt lid worden van een kunstenaarscollectief of -vereniging of collega's leren kennen via een beroepsorganisatie.
87. Kijk ook naar samenwerking buiten je eigen discipline. Evenementen zijn een goede plek om contacten te leggen.
88. Bezoek evenementen zoals bijvoorbeeld Art Rotterdam, Kunstvlaai, startersdag van de Kamer van Koophandel, Buma Classical Convention, Kamermuziekdag, Noorderslag en De Nederlandse Dansdagen.
89. Heb je vragen op zakelijk gebied, neem contact op met Cultuur+Ondernemen. Wij hebben een groot netwerk met adviseurs op elk zakelijk vlak.

Fiscaal en juridisch

90. Vraag aan collega-kunstenaars hoe zij hun keuze voor een rechtsvorm hebben gemaakt.

91. Kijk op beroepkunstenaar.nl voor informatie over rechtsvormen. Je vindt er ook voorbeeldcontracten.
92. De VOF en de maatschap gaan als rechtsvormen verdwijnen. Onbekend is wanneer. Houd dit in de gaten.
93. Bel de Notaristefoon 0900 346 9393 (9.00-14.00 uur, 25 ct/min) of kijk op notaris.nl.
94. Je kunt een juridische vraag over intellectuele eigendom (auteursrecht, merkenrecht, etc.) voorleggen aan Clinic. Je krijgt dan gratis advies van studenten, ondersteund door advocatenkantoor SOLV. Zie clinic.nl.
95. Ken je de Landelijke Algemene Voorwaarden Kunstopdrachten? Te vinden op cultuur-ondernemen.nl.
96. Het internet biedt fantastische mogelijkheden om je werk te laten zien. Van belang is ook na te denken over bescherming voor zover nodig. Creative commons biedt je allerlei mogelijkheden: creativecommons.nl.
97. Leg de afspraken over auteursrecht met je opdrachtgever vast. Ben je vormgever dan kan BNO je daarbij adviseren.
98. Verdiep je in je rechten als uitvoerend musicus en kijk op sena.nl.
99. Ben je uitvoerend musicus of acteur? Kijk dan bij norma.nl.
100. Stichting oprichten? Bekijk handige informatie en richtlijnen bij de toolkit op governancecodecultuur.nl.
101. Heb je zaken op orde voordat de blauwe enveloppen in de bus vallen. Belastingaangifte moet voor een bepaalde datum of vraag tijdig uitstel aan.
102. De Belastingdienst geeft ook advies. Per telefoon 0800 0443 of via duidelijke informatie op belastingdienst.nl. Een bezoek aan een belastingkantoor kan eveneens heel verhelderend zijn.
103. Jouw inschrijving bij de Kamer van Koophandel wordt automatisch gemeld bij de Belastingdienst. Je krijgt te horen of je in aanmerking komt voor een (voorlopig) btw-nummer.
104. Werk je regelmatig als freelancer, vraag dan een VAR aan bij de Belastingdienst.
105. Cultuur+Ondernemen geeft jaarlijks een Handleiding Aangifte Inkomstenbelasting uit, speciaal voor kunstenaars. Je kunt de handleiding downloaden op cultuur-ondernemen.nl.
106. Bewaar als ondernemer alle facturen en aankoopbonnen 7 jaar. Je kunt een boekhouder of een verloningsbureau inschakelen om je te adviseren als je niet zelf de administratie wilt of kunt doen.
107. Als je ondernemer bent, kun je je investeringen aftrekken bij je belastingaangifte en dus minder belasting betalen. Beroepskostenaf trek geldt alleen als zzp-er/ loondienst/fictief dienstverband.
108. Houd je uren bij in je agenda zodat je bij bezoek van de belastinginspecteur kunt laten zien hoe jij jouw uren hebt besteed.

INDEX

Acquisitie	19	Portfolio	16
Administratie tip 106	47	Prijs	24
Adreslijsten tip 78	46	Promotie	24
Adviestraject	4, 5	Rechtsvormen	36
Agaathregeling tip 58	45	Social media tip 47	40, 44
Auteursrecht	36	Sponsoring	28
Belasting	35	Subsidie	37
Boeken	40	Talentlening tip 62	32, 33, 45
Buitenland	38	Trainingen tip 13	42
Btw tip 103	47	Verdienmodel	13, 28
Cao tip 59	45	Verklaring Arbeidsrelatie	34
Coaching tip 19	43	Verkopen	19
Cultuurlening tip 66	10, 45	Verloningsbureau tip 106	47
Conflicthantering	35	Verzekeringen	34
Creativity+Business tip 48	14, 15, 16	Zelfstandig	31
Crowdfunding tip 72	25, 45		
Financieringsmix	25		
Gouden driehoek	31		
Governance Code tip 100	37, 39, 47		
Grenzen verleggen	16		
Hybride beroepspraktijk	13		
Inkomen	28		
Investeren tip 62 en 63	25, 45		
Klantsegment	9, 19		
LAVK	40		
LeerWerkPlek tip 24	43		
Lenen tip 62-70	33, 45		
Marketing	19		
Mentoring tip 20	26, 43		
Netwerken	23		
Optreden	29		
Oriëntatiegesprek tip 77	3, 46		



Cultuur+Ondernemen ondersteunt kunstenaars, creatieven en culturele organisaties die meer rendement willen halen uit hun ondernemerschap. Zodoende draagt zij bij aan een sterke en onafhankelijke cultuursector. Dat doet zij door middel van overdracht van expertise en het ontwikkelen van nieuwe vormen van cultuurfinanciering. Tevens heeft Cultuur+Ondernemen de Governance Code Cultuur ontwikkeld.

Wij bieden onder andere:

- trainingen
- individuele en groepsbegeleiding in de vorm van advies, loopbaangesprekken, mentoring en coaching
- investeringsmogelijkheden, zoals leningen
- leerwerkplekken
- beroepsmatigheidsonderzoeken

CONTACT

Cultuur + Ondernemen

Kerkstraat 204
Postbus 2617
1000 CP Amsterdam

www.cultuur-ondernemen.nl
info@cultuur-ondernemen.nl
020 535 25 00

COLOFON

Deze gids is een uitgave van Cultuur+Ondernemen.

Samenstelling: Cultuur+Ondernemen
Interviews: Kirsten Hannema, Lisa Koetsenruijter
Foto's: Julia Blaukopf, Maarten van Haaff, Roelof Jan Mulder
Vormgeving: Shape vormgeving, Leiden
Druk: Drukkerij Holland, Alphen a/d Rijn
Met dank aan: Ernst Houdkamp, Maud Sauer, de geïnterviewde kunstenaars en relaties

Hoewel de tekst met grote zorgvuldigheid is samengesteld, kan Cultuur+Ondernemen geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele onjuistheden of onvolledigheden.

