

2016 | 2017

# ZAKE LIJKE GIDS

111 TIPS

KUNSTENAARS EN CREATIEVEN

CULTUUR+ONDERNEMEN

## INHOUD

Wat is de Zakelijke Gids?	3
Ondernemen: hoe begin ik?	8
Loopbaan: wat wil ik bereiken?	16
Markt: hoe verkoop ik mijn waarde?	21
Geld: waar haal ik het vandaan?	25
Zakelijk: hoe regel ik dat?	29
Fiscaal en juridisch: wat houdt het in voor mij?	33
Handige bronnen	40
111 tips	44
Index	51





# WAT IS DE ZAKELIJKE GIDS?

In deze gids voor (startende) kunstenaars, creatieven en kleine culturele 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.

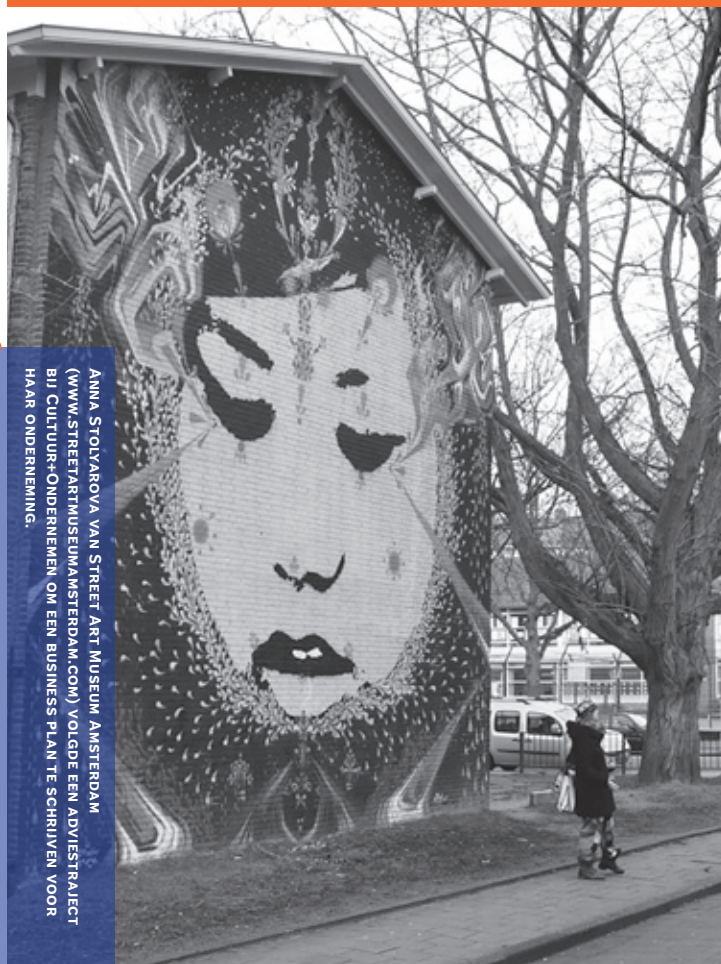
Zijn de onderwerpen uit deze gids voor jou herkenbaar? Op [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl) kun je meer informatie vinden. Wil je weten waar jij staat en/of met iemand bekijken wat logische stappen zijn in je (verdere) loopbaan? Of verkennen op welke manier je jouw plannen kunt financieren? Dan kun je bij ons terecht voor een **kosteloos oriëntatie-gesprek**. Mis je onderwerpen? Laat het ons weten! Dan verwerken we dat in de volgende versie.

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](https://facebook.com/CultuurOndernemen)), LinkedIn ([zoek op Cultuur-Ondernemen](#)) en deel jouw ervaringen. Geef je op voor de nieuwsbrief via [cultuur-ondernemen.nl](http://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/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 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/zakelijke-gids](http://cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids)

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

CULTUUR+ONDERNEMEN ORGANISEERT REGELMATIG CREATIVITY+BUSINESS NETWERKBIJENKOMSTEN WAARBIJ KUNSTENAARS, OPDRACHTGEVERS EN THEORETICI VANUIT HUN EXPERTISE SPREKEN OVER EEN THEMA. KIJK VOOR MEER INFORMATIE EN VOORBEELD-PROJECTEN OP ONZE WEBSITE [CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/MARKT-ONTWIKKELEN](http://CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/MARKT-ONTWIKKELEN)



© Julia Blaukopf

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

*“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/zakelijke-gids](http://cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids)

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

# ONDERNEMEN: HOE BEGIN IK?

## HET WAAROM, HOE EN WAT VAN MIJN WERK

Elke kunstenaar en creatieve ondernemer 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 drijfveer, het **hoe** zijn de acties die je onderneemt om je drijfveren 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. 10 en 11 over en vul hem alleen of samen met anderen in.

# BUSINESS MODEL YOU CANVAS



**WIE HELPT JOU?**  
(PARTNERS)

7

**WAT DOE JE?**  
(ACTIVITEITEN)

2

**HOE HELP JIJ?**  
(WAARDE PROPOSITIE)

4

**WELKE RELATIE  
BRENG JE TOT STAND?**  
(KLANTRELATIE)

6

**WIE HELP JE  
DAARMEE?**  
(KLANT-SEGMENTEN)

3

**WIE BEN JE &  
WAT HEB JE IN HUIS?**  
(RESOURCES)

1

**HOE KENT MEN JOU  
HOE LEVER JE?**  
(KANALEN)

5

**WAT JE INBRENGT**  
(KOSTEN)

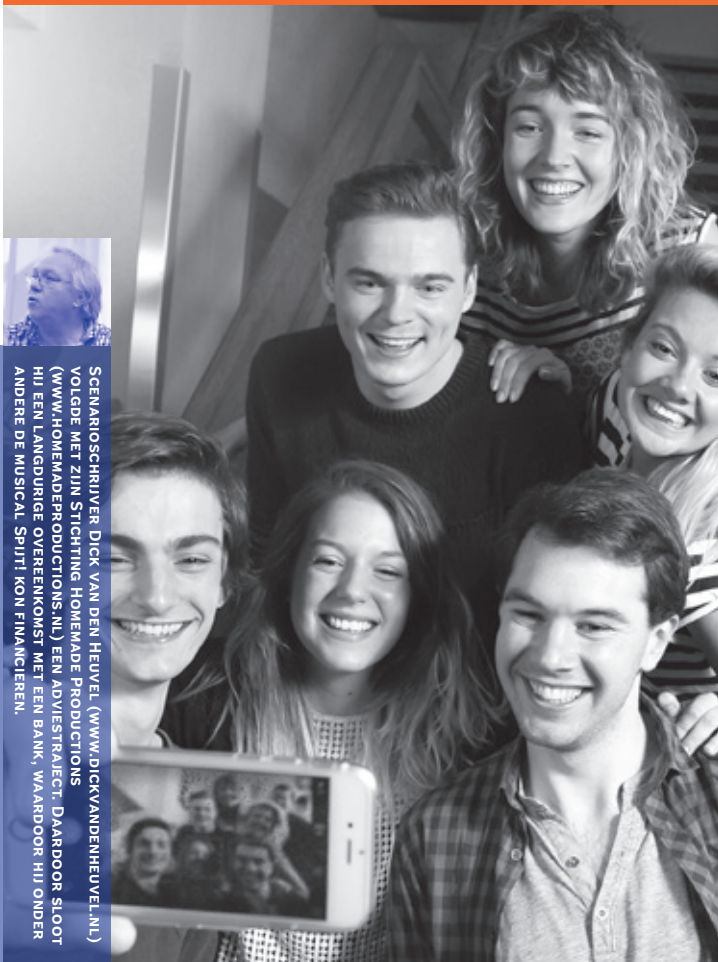
9

**WAT JE ONTVANGT**  
(INKOMSTEN)

8

KUN JE WEL ADVIES OP ZAKELIJK GEBIED GEBRUIKEN, BIJVOORBEELD OVER HET FORMULEREN VAN EEN SUBSIDIEAANVRAAG VOOR JE PROJECT, PROMOTIESTRATEGIE OF OVER HET GOED BESTUREN VAN EEN CULTURELE ORGANISATIE? KIES DAN VOOR EEN ADVIESGESPREK OF -TRAJECT. KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP ONZE WEBSITE [CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/ADVIES](http://CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/ADVIES)

Cast van de musical 'Spijt'



SCENARIO-SCHRIJVER DICK VAN DEN HEUVEL ([WWW.DICKVANDENHEUVEL.NL](http://WWW.DICKVANDENHEUVEL.NL)) VOLGDE MET ZIJN STICHTING HOMEMADE PRODUCTIONS ([WWW.HOMEMADEPRODUCTIONS.NL](http://WWW.HOMEMADEPRODUCTIONS.NL)) EEN ADVIESTRAJECT DAARDOOR SLOOT HIJ EEN LANGDURIGE OVEREENKOMST MET EEN BANK, WAARDOR HJ ONDER ANDERE DE MUSICAL SPIJT KON FINANCIËREN.

*Het traject was heel wezenlijk voor ons bestaan, we zijn nu een echte onderneming geworden”, vertelt scenarioschrijver Dick van den Heuvel. Voor de financiering van de musical Spijt! volgde hij met zijn Stichting Homemade Productions een adviestraject. Resultaat: een langdurige overeenkomst met een grote bank, volgens Van den Heuvel een belangrijk fundament voor volwassenheid van zijn productiemaatschappij.*

## ADVIESTRAJECT

Van den Heuvels kennismaking met het adviestraject van Cultuur+Ondernemen was tamelijk informeel: “Eind vorig jaar ontmoette ik een adviseur op een bijeenkomst over de Cultuurlening. Zijn verhaal was helder en inspirerend. Toen heb ik hem gevraagd of wij ook eens over financiering konden praten.”

Van den Heuvel was destijds al druk met de productie van Spijt! de musical, naar een boek van Carry Slee. De musical wordt geproduceerd zonder subsidie, dat betekent dat de kosten voor de baten uitgaan. Met hulp van een adviseur wilde Van den Heuvel daarom kijken naar de mogelijkheden voor overbruggingskrediet. “Want ik wil de productie wel maken met alles wat ik heb verzonnen, en daarvoor is eerder geld nodig dan we het binnenkrijgen.”

Van den Heuvel schreef zelf een voorstel voor de bank en leverde documenten aan, de adviseur deed vervolgens de inhoudelijke en financiële redactie. “Dat is fijn, want er zijn zoveel details, en ik ben bepaald geen financieel deskundige”, aldus Van den Heuvel. Door regelmatig bijeen te komen, en aanpassingen door te voeren, kwamen ze tot een ‘goed doortimmerd’ plan.

“Bij de bank die we uiteindelijk kozen, zeiden ze: dit voorstel is zo goed, we zouden willen dat iedereen het op deze manier inlevert”, vertelt Van den Heuvel enthousiast. “Het zat goed in elkaar, was goed onderbouwd, dus ze wilden met ons in zee.” Nu heeft de stichting een langdurige financieringsafspraken. “Dat maakt alles een stuk helderder.” Wanneer nodig draait de bank ‘de geldkraan’ open, zodra een productie omzet draait wordt er terugbetaald.

Lees het volledige interview op [cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids](http://cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids)

**‘De kosten gaan voor de baten uit’**



CULTUUR+ONDERNEMEN HEEFT EEN REGELING MET DE BAAK, WAARBIJ WERKNEMERS UIT DE CULTURSECTOR 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/zakelijke-gids](http://cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids)

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

# LOOPBAAN: WAT WIL IK BEREIKEN?

## WIE BEN IK EN WAAR BEN IK GOED IN?

Alles begint met een duidelijk, bondig en aanstekelijk verhaal. Zorg ervoor dat je kort kunt vertellen wie je bent, wat je beweegt, waar je goed in bent, wat je maakt en wat de kenmerken van je werk of activiteiten zijn. Vul het in en kijk na verloop van tijd of het nog klopt. Het is heel normaal dat je er dan weer anders over denkt.



### WIE BEN IK:

---



---



---

### WAT IS MIJN MISSIE:

---



---



---

### WAAR BEN IK GOED IN:

---



---



---

### WAAR BEN IK NIET GOED IN:

---



---



---

### KENMERKEN VAN MIJN WERK:

---



---



---

### WAT IS MIJN DRIJFVEER:

---



---



---

### WAT WIL IK:

---



---



---

## HOE ZIT HET MET MIJN ONDERNEMENDE KWALITEITEN?

Je doet waarschijnlijk veel maar noemt jezelf geen ondernemer. Waar liggen je kwaliteiten en waar liggen je zwaktes? Waar moet je aan werken om jouw kansen op succes te vergroten? De combinatie van vakkennis, vaardigheden en houding is belangrijk.

Ontdek wat je sterke punten zijn en welke dingen beter kunnen. Maak de keuze of je je sterke kanten verder uitbouwt of met je zwakke punten aan de slag gaat.

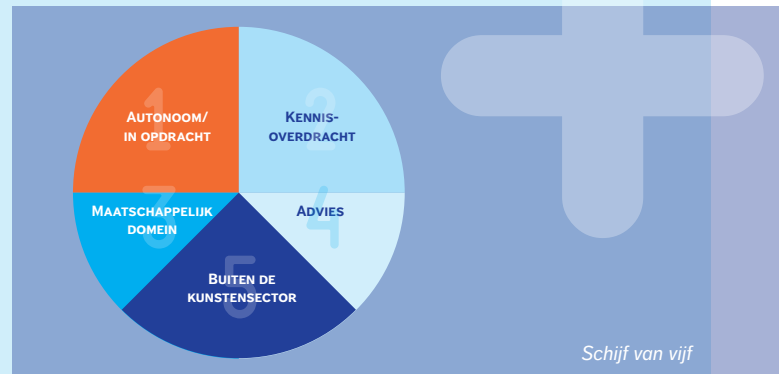
Kunstenaars blijken zeer ondernemende types. Het percentage dat als zelfstandige start ligt met 60% ver boven het hbo-gemiddelde van 15%.

## WAT VINDEN ANDEREN VAN MIJN WERK EN MIJN KWALITEITEN?

Nodig mensen uit om hun mening te geven over je werk en jouw aanpak. Dat kan fysiek of via een site en social media. Wees zichtbaar via Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter en andere social media. Kies wat het beste bij je past. Sta open voor opmerkingen van anderen over jouw werk en jouw vaardigheden. Je presentatie wordt er alleen maar beter van.

## WAT IS MIJN VERDIENMODEL?

Tijdens je loopbaan kan je op verschillende werkterreinen actief zijn. Dat noemen we de hybride beroepspraktijk. Denk aan werk in opdracht, vrij werk, lesgeven, advieswerk, als kunstenaar aan de slag in andere maatschappelijke domeinen. Of werken bij een organisatie in een andere rol dan die van kunstenaar. Je kunt tegelijkertijd in een of meer sectoren actief zijn, maar je kunt je ook focussen op een bepaalde sector. Dit model beweegt mee met de fases in jouw loopbaan en de kansen op de markt.

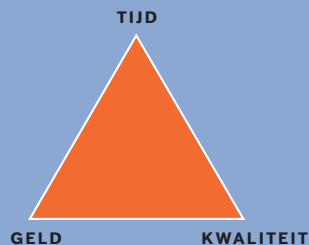


## HOE VERLEG IK MIJN GRENZEN?

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 streef je de hoogste kwaliteit na. 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?

Zorg voor een actuele website. Dat is meer dan een map met informatie over recent werk en je cv. Geef je ervaringen een plek. Op een website kan je 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.

## 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:

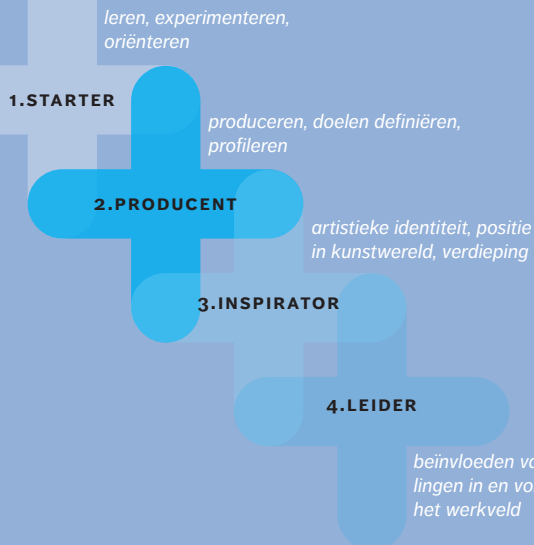
Zet je acties in een tijdspad

*Schema korte termijn*

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

## FASES IN JE LOOPBAAN

In je loopbaan heb je verschillende fases. 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.



## WERKEN AAN JE LOOPBAAN

Kijk naar de mogelijkheden van het Sectorplan Cultuur. Dat biedt kansen om jouw positie op de arbeidsmarkt te vergroten met onder meer leerwerkplekken, loopbaantrajecten en scholing ondernemerschap.

## 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 potentiële afnemers of publiek 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.

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

## 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 betekenen, 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 inkomsten te genereren. Dit kan op verschillende manieren en meestal werk je met een combinatie hiervan: 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 heeft een fonds opgericht dat laagrentende leningen aanbiedt voor kunstenaars, creatieven en cultu-rele instellingen: het Fonds Cultuur+Financiering.

Vaak is een combinatie nodig:  
de financieringsmix

## 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. Het kennen van de belangen en behoeften van je stakeholders is een essentiële voorwaarde voor het creëren van je financiering. Om het te realiseren kun je denken aan crowdfunding, adoptie van een onderdeel, een bijdrage van mensen uit jouw omgeving (zogenaamde 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 mece-naat. 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. Speciaal daarvoor heeft Cultuur+Ondernemen het Fonds Cultuur+Financiering opgericht. Dat verstrekt leningen aan kunstenaars, creatieven en culturele instellingen. Bijvoorbeeld voor een modecollectie, aanpassingen aan een studio, atelierruimte, apparatuur of instrumenten. Voor grotere leningen werken wij samen met andere financiers waaronder 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 uit verschillende werkzaamheden.

## 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. 34.

## VERSCHIL TUSSEN ZZP-ER EN LOONDIENTST

Er zijn twee manieren van geld verdienen. De ene is in dienstbetrekking (loondienst), de andere als zzp-er. Een combinatie van dienstbetrekking en werken als zzp-er is ook mogelijk. In een dienstbetrekking zijn drie elementen bepalend: je hebt een vast salaris (waarover loonbelasting is ingehouden), er is sprake van gezagsverhouding tussen werknemer en werkgever, en je moet de arbeid persoonlijk verrichten. In geval van ziekte word je doorbetaald, heb je meestal recht op een uitkering bij werkloosheid en bouw je pensioen op. Als zzp-er regel je dit allemaal zelf. Je stuurt een factuur aan de opdrachtgever en moet zelf de (inkomsten) belasting betalen.

## VAN VAR NAAR MODELOVEREENKOMSTEN

Vanaf 1 mei 2016 is er veel veranderd. De VAR is afgeschaft en vervangen door de Wet DBA. Met een VAR WUO van de zzp-er was de opdrachtgever gevrijwaard om belastingen en premies te betalen. Vanaf 1 mei 2016 moeten opdrachtgever en zzp-er samen per opdracht vaststellen dat er geen sprake is van een dienstbetrekking. Soms is dat makkelijk, soms ook niet. Centraal staat dat de zzp-er het werk buiten het gezag van de opdrachtgever kan doen. De opdrachtgever mag wel instructies geven over wat de zzp-er gaat doen, maar niet hoe hij of zij dat gaat doen.

## DRIE SOORTEN MODELOVEREENKOMSTEN

Om te kunnen vaststellen dat er geen sprake is van een arbeidsverhouding heeft de Belastingdienst drie soorten modelovereenkomsten goedgekeurd die opdrachtgever en zzp-er kunnen gebruiken; 1. een algemene, 2. per branche of sector (bijv. voor artiesten, kunst- en cultuureducatie) en 3. een aantal individuele (bijv. diskjockey, gastdocent masterclass, games ontwikkelaar).



## GEbruik MODELVEREENKOMST

Je bent niet verplicht om (bij elke opdracht) een modelovereenkomst te gebruiken. Bijvoorbeeld als zonder meer duidelijk is dat er geen gezagsverhouding is tussen jou en de opdrachtgever.

Als je toch besluit een modelovereenkomst te gebruiken, zoek dan naar die overeenkomst (1-3) die het beste bij jouw situatie past. In de door de Belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomsten staan geel gearceerde delen. Deze delen zijn het belangrijkste, die moet je niet wijzigen.

### VOORBEELDEN

Ik ben zzp-er en:

- A. heb een klus van 2 maanden voor een bedrijf.
  - B. geef een concert in een kerk of café.
  - C. vraag een andere zzp-er werk voor mij te verrichten.
  - D. verkoop werk / lever een dienst aan een bedrijf of een particulier.
  - E. werk gedurende een langere periode bij een opdrachtgever.
  - F. ik verricht verschillende werkzaamheden voor dezelfde opdrachtgever.
- In de gevallen A t/m D heb je eigenlijk geen modelovereenkomst nodig, omdat duidelijk is dat er geen sprake is van een dienstbetrekking. Het kan dat de opdrachtgever je voor de zekerheid een modelovereenkomst voorlegt. Kijk goed wat hierin staat. Voor situatie E en F is het raadzaam om een modelovereenkomst te gebruiken. Je kunt ook in een opdrachtbevestiging verwijzen naar het nummer van de betreffende modelovereenkomst.

### VERSCHIL TUSSEN FREELANCER EN ZELFSTANDIG ONDERNEMER

Door de Wet DBA vervaagt het verschil tussen freelancer en zelfstandig ondernemer. Pas bij de aangifte IB wordt duidelijk of de Belastingdienst jou als ondernemer erkent of niet. Als je aan de criteria voldoet (uren criterium van 1225 uur op jaarbasis, minimaal drie opdrachtgevers, ondernemersrisico, reclame maken) heb je recht op de ondernemersvoordelen, zoals zelfstandigen- en starters-af trek.



## ARTIESTEN

Voor artiesten gold tot voor kort een aparte regeling. Als artiest kon je namelijk alleen een factuur sturen als je een VAR WUO had. Anders moest je werken volgens de Artiestenregeling. Dan werd je gage verlood. In de nieuwe setting kan elke zzp-er een factuur sturen zolang er geen sprake is van een dienstbetrekking. Je kunt echter ook nog voor de oude Artiestenregeling kiezen, waarbij je verlood wordt of waarbij je gebruik maakt van de KVR.

### OEFENING BAART KUNST

Tot 1 mei 2017 is er een overgangsregeling. Dat wil zeggen dat de Belastingdienst wel controleert, maar geen boetes uitdeelt als deze achteraf beoordeelt dat je toch in een dienstbetrekking hebt gewerkt en niet als zzp-er. Gebruik dit jaar dus vooral om ervaring op te doen met of juist zonder diverse modelovereenkomsten.

#### Afkortingen

Wet DBA = Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties  
 VAR = Verklaring Arbeidsrelatie  
 VAR WUO = VAR Winst uit Onderneming  
 VAR WUO = VAR Resultaat Uit Overige Werkzaamheden  
 KVR = Kleine Vergoedingsregeling

### 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. Onderzoek de mogelijkheden van een broodfonds waarin je dekking van je arbeidsongeschiktheidsrisico deelt met collega's.

### 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.

Andermans belang

**AANPASSEN**  
*meegaan  
toedekken***SAMENWERKEN**  
*confronteren***ONDERHANDELEN**  
*compromis sluiten***VERMIJDEN**  
*ontlopen***FORCEREN**  
*vechten  
doordrukken  
dwingen*

Mijn belang

## 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.



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/MENTORING](http://cultuur-ondernemen.nl/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)).

36

*“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 zinnestjes 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 opengebroken.”

Lees het volledige interview op [cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids](http://cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids)

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

37

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/TALENTLENIING](http://CULTUUR-ONDERNEMEN.NL/TALENTLENIING).



NIENKE KORTHOF VAN FILMPRODUCTIEBEDRIJF TANGERINE TREE ([WWW.TANGERINETREE.NL](http://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/zakelijke-gids](http://cultuur-ondernemen.nl/zakelijke-gids)

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

# 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 bespreken van jouw loopbaan tot het volgen van trainingen. Vraag een kosteloos oriëntatiegesprek aan. Op de website vind je meer informatie over onze producten, diensten en projecten.

**w** [www.cultuur-ondernemen.nl](http://www.cultuur-ondernemen.nl)

**e** [info@cultuur-ondernemen.nl](mailto:info@cultuur-ondernemen.nl)

**t** 020 535 25 00

[www.cultuur-ondernemen.nl](http://www.cultuur-ondernemen.nl) Informatie over en van Cultuur+Ondernemen

[www.sectorplancultuur.nl](http://www.sectorplancultuur.nl) Korting op scholingsaanbod

[www.beroepkunstenaar.nl](http://www.beroepkunstenaar.nl) Informatie en tips over de beroepspraktijk

[www.galleries.nl](http://www.galleries.nl) Galerie aanbod in binnen- en buitenland

Platform hedendaagse kunst

[www.artolive.nl](http://www.artolive.nl) Platform voor promotie, uitleen en verkoop van hedendaagse kunst in Nederland

[www.archined.nl](http://www.archined.nl) Architectuursite van Nederland

[www.filmstart.nl](http://www.filmstart.nl) Informatie voor film- en televisiemakers

[www.photoq.nl](http://www.photoq.nl) Informatie voor fotografen

[www.schrijvenonline.org](http://www.schrijvenonline.org) Informatie voor schrijvers

[www.nederlandsmuziekinstituut.nl](http://www.nederlandsmuziekinstituut.nl) Informatie voor musici + zoekfunctie

[www.htnk.nl](http://www.htnk.nl) Over werken in de modewereld

[www.modint.nl](http://www.modint.nl) Ondernemersorganisatie voor mode, interieur en textiel

[www.mediamatic.net](http://www.mediamatic.net) Platform voor nieuwe media

[www.hetnieuweinstituut.nl](http://www.hetnieuweinstituut.nl) Voor ontwerp en innovatie

[www.exto.nl](http://www.exto.nl) Gratis website voor beeldend kunstenaars; community

[www.eportfolio.eu](http://www.eportfolio.eu) Mogelijkheden van e-portfolio

[www.kunstinzicht.nl](http://www.kunstinzicht.nl) Digitale advertentie per discipline

[www.vpt.nl](http://www.vpt.nl) Vereniging voor theatervormgevers

## Buitenland:

[www.wilweg.nl](http://www.wilweg.nl) Studeren of stage in het buitenland;

[www.dutchculture.nl](http://www.dutchculture.nl) Centrum voor internationale samenwerking

[www.rvo.nl](http://www.rvo.nl) Over ondernemen in binnen- en buitenland

[www.a-n.co.uk](http://www.a-n.co.uk) Artist Information Company

## Financiering:

[www.cultuur-ondernemen.nl](http://www.cultuur-ondernemen.nl) Cultuurlening, Talentlening, regionale leningen

[www.fondscultuurfinanciering.nl](http://www.fondscultuurfinanciering.nl) Laagrentende leningen in de cultuursector

[www.vermogensfondsen.startpagina.nl](http://www.vermogensfondsen.startpagina.nl) De belangrijkste fondsen op een rij

[www.mondriaanfonds.nl](http://www.mondriaanfonds.nl) Cultuurfonds voor beeldende kunst en vormgeving

[www.stimuleringsfondsen.nl](http://www.stimuleringsfondsen.nl) Cultuurfonds voor architectuur, vormgeving, e-cultuur en alle mogelijke crossovers

[www.fondspodiumkunsten.nl](http://www.fondspodiumkunsten.nl) Cultuurfonds voor muziek, muziektheater, dans, theater en festivals

[www.cultuurparticipatie.nl](http://www.cultuurparticipatie.nl) Fonds voor Cultuurparticipatie

[www.filmfondsen.nl](http://www.filmfondsen.nl) Nederlands Fonds voor de Film

[www.fondskwadraat.nl](http://www.fondskwadraat.nl) Leningen voor beeldend kunstenaars en vormgevers;

[www.stokroos.nl](http://www.stokroos.nl) Financiële ondersteuning en coaching

[www.letterfondsen.nl](http://www.letterfondsen.nl) Fonds voor de Nederlandse- en Friestalige letteren

[www.versfilmentv.nl](http://www.versfilmentv.nl) Vereniging van Nieuwe Film en Televisiemakers

[www.triodos.nl](http://www.triodos.nl) Triodos Bank, Cultuurlening voor kunstenaars, musici, designers en culturele instellingen

## Ondernemen:

[www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl) Belastingdienst

[www.de-eigen-zaak.nl](http://www.de-eigen-zaak.nl) Een advieswinkel voor (fulltime en parttime) ondernemers

[www.kvk.nl](http://www.kvk.nl) Kamer van Koophandel

[www.mkb.nl](http://www.mkb.nl) Brancheorganisatie Midden- en kleinbedrijf

[www.stew.nl](http://www.stew.nl) Advies en training voor ondernemers en kleine bedrijven

[www.sprout.nl](http://www.sprout.nl) Voor startende ondernemers

[www.higherlevel.nl](http://www.higherlevel.nl) Platform voor startende, innovatieve ondernemers

[www.pzo.zzp.nl](http://www.pzo.zzp.nl) Platform Zelfstandige Ondernemers

[www.allarts.nl](http://www.allarts.nl) Belastingadviseurs kunstensector

[www.amsterdameconomicboard.com](http://www.amsterdameconomicboard.com) Ondersteuning van creatieve industrie in Amsterdam

[www.creatiefzuid.nl](http://www.creatiefzuid.nl) Ondersteuning van creatieve industrie in Noord-Brabant en Limburg

[www.ondernemersplein.nl](http://www.ondernemersplein.nl) Overheidsinformatie voor startende ondernemers

[www.zzp-nederland.nl](http://www.zzp-nederland.nl) platform voor zelfstandigen

[www.meijers.nl](http://www.meijers.nl) Verzekeringen voor kunstenaars

## Juridisch:

[www.auteursrecht.nl](http://www.auteursrecht.nl) Algemene site over auteursrecht met links

[www.governancecodecultuur.nl](http://www.governancecodecultuur.nl) Governance Code Cultuur plus toolkit

[www.creativecommons.nl](http://www.creativecommons.nl) Flexibel omgaan met auteursrecht

[www.notaris.nl](http://www.notaris.nl) Over zaken die je regelt bij de notaris, rechtsvormen e.a.

## Ook handig:

[www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl) Overzicht van alle ministeries en overheidsinstellingen  
[www.federatiecultuur.nl](http://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
- **YouTube** Communiceren met videofilmpjes
- **Vimeo** Communiceren met videofilmpjes

## 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
  - **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 Kunststopdrachten (LAVK)**, downloaden via [www.cultuur-ondernemen.nl](http://www.cultuur-ondernemen.nl)
  - **Handleiding Aangifte Inkomstenbelasting** downloaden via [www.cultuur-ondernemen.nl](http://www.cultuur-ondernemen.nl)
  - **Muzikantengids**, Jan van der Plas, Django Music
  - **Podiumkunst Almanak**, via [www.em-cultuur.nl](http://www.em-cultuur.nl)
  - **Musiconomie**, Ton Lamers (handboek voor musici)
  - **Business Modelling**, Alexander Osterwalder
- ## Tijdschriften en nieuwsbrieven:
- **BK-informatie** ([www.bk-info.nl](http://www.bk-info.nl))
  - **Alert Galerie Agenda**
  - **Beelden Magazine**, informatiebulletin over beeldhouwkunst
  - **Trendbeheer.com**, digitaal tijdschrift
  - **Schrijven** ([www.schrijvenonline.org](http://www.schrijvenonline.org))

- **Dans Magazine**
- **TM Theatermaker Magazine**, tijdschrift over theater, muziek en dans ([www.theaterkrant.nl](http://www.theaterkrant.nl))
- **OOR** ([www.oor.nl](http://www.oor.nl))
- **kM**, tijdschrift over kunstenaarsmaterialen ([www.kunstenaarsmateriaal.nl](http://www.kunstenaarsmateriaal.nl)).
- **Tijdschrift Boekman**, over trends in de cultuursector ([www.boekman.nl/tijdschrift-boekman](http://www.boekman.nl/tijdschrift-boekman))
- **Lost-painters.nl**, webmagazine hedendaagse kunst
- **Mister Motley**, magazine over beeldende kunst en leven ([www.mistermotley.nl/](http://www.mistermotley.nl/)).
- **[www.fijnfestival.tips](http://www.fijnfestival.tips)**, blog over alles wat een festival leuk maakt

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.

# 111 TIPS

## Ondernemen

- Op [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl) vind je een overzicht van wat Cultuur+Ondernemen jou te bieden heeft. Aan de slag met de inhoud van de Zakelijke Gids? Organiseer een workshop met collega's of met afgestudeerden via jouw academie of Hogeschool.
- Abonneer je op de nieuwsbrief van Cultuur+Ondernemen via [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl).
- Ga als startende ondernemer naar de site van de Kamer van Koophandel. Zij bieden informatie voor starters. [kvk.nl](http://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](http://chicagoartistsresource.org).
- Of dichterbij huis, kijk bij [Trendbeheer.com](http://Trendbeheer.com) voor kunstenaars.
- De [Exhibitionist.nl](http://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](http://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](http://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](http://cultuur-ondernemen.nl) voor workshops!
- Zorg dat je op de hoogte bent van ontwikkelingen in de cultuursector via [cultureelpersbureau.nl](http://cultureelpersbureau.nl).
- Het trainingsaanbod geeft verschillende mogelijkheden om je te ontwikkelen op het gebied van projectmanagement of ondernemerschap. Kijk op [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl) voor een overzicht van onze trainingen.
- Een training op maat voor jouw broedplaats, ateliercomplex of op een alumnidag? Neem contact op met [Cultuur+Ondernemen](http://Cultuur+Ondernemen).
- Kijk op [slideshare.net](http://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](http://tedx.com).

- Drie marketingtips van Simon Sinek  
<http://blog.hubspot.com/customers/3-takeaways-from-start-with-why>.  
En heldere toelichting op de Gouden Cirkel van Simon Sinek  
<http://kevinweijers.nl/de-gouden-cirkel/#more-212>.
- Kijk en luister naar de lessen van collega's in de kennisclips over matching met een investeerder, bedrijf of samenwerkingspartner. [www.bridgingthegapholland.nl](http://www.bridgingthegapholland.nl).

## Loopbaan

- Geef je loopbaan een boost met een gesprek van 1,5 uur met een coach. Cultuur+Ondernemen heeft een uitgebreid netwerk van coaches.
- Op [cultuur-ondernemen.nl](http://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.
- Om je creativiteit effectief in te zetten, zowel inhoudelijk als zakelijk, kun je een begeleidingstraject volgen bij Cultuur+Ondernemen. Elk advies- of coachingstraject is maatwerk: een passende adviseur wordt gematched aan jouw specifieke vraag en behoefte, [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl)
- 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](http://sectorplancultuur.nl) of [cultuur-ondernemen.nl/leerwerkplekken](http://cultuur-ondernemen.nl/leerwerkplekken).
- Maak gebruik van de scholingsmogelijkheden ondernemerschap via [cultuur-ondernemen.nl/sectorplan-cultuur](http://cultuur-ondernemen.nl/sectorplan-cultuur)
- Wissel uit met collega's. Intervisie is een gestructureerde manier om dat met een groepje te doen.
- De zakelijke site [intermediair.nl](http://intermediair.nl) heeft handige tips rondom solliciteren. Kijk op [culturele-vacatures.nl](http://culturele-vacatures.nl) voor banen in de cultuursector. Vaak ook deeltijd banen die passen in jouw gemengde beroepspraktijk. Of een stage - of leerwerkplek om ervaring op te doen.
- Handige site met informatie en inspiratie om je loopbaan te sturen, is [carrieretijger.nl](http://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.



34. Als kunstenaar aan de slag in het onderwijs? Beroepskunstenaar in de Klas. Ga naar [info.bikopleiding.nl](http://info.bikopleiding.nl) voor informatie over de opleiding.
35. Google op Community Art en sociaal-artistieke projecten, om nog meer mogelijkheden te ontdekken waar je je talenten kunt inzetten.
36. Wat kun jij betekenen als je je realiseert dat het publiek graag een belevenis wil meemaken?
37. Kijk breed en houd trends in de gaten. Welke mogelijkheden bieden die aan jou?
38. Let op ontwikkelingen in de media in binnen- en buitenland. Ga naar bijeenkomsten bij Pakhuis De Zwijger, Spui 25 en andere locaties.
39. Heb je een plan voor een project dat de relatie tussen kunst en maatschappij verkent? Kijk op [theartofimpact.nl](http://theartofimpact.nl).
40. Geïnteresseerd in de ervaringen van andere startende kunstenaars? Lees de interviews op [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl) met 6 kunstenaars uit de gids voor inspiratie, herkenning en motivatie.

## Markt

41. Presenteer jezelf in zo min mogelijk woorden, ofwel in een pitch. Dit wordt bij opdrachten regelmatig gebruikt als selectie instrument.
42. Richtlijnen voor prijzen zijn niet toegestaan. Deze zogenoemde kartelafspraken mag je niet maken volgens de Mededingingswet.
43. De site [beroepkunstenaar.nl](http://beroepkunstenaar.nl) geeft handige informatie over de zakelijke kanten van je werk.
44. Kijk op [a-n.co.uk](http://a-n.co.uk) voor de netwerkactiviteiten die zij organiseren en voor veel inspirerende praktijkverhalen.
45. Om jouw waarde te bepalen, gebruik je de Value Proposition Canvas van Alexander Osterwalder. Gratis te downloaden via [businessmodelgeneration.com/canvas/vpc](http://businessmodelgeneration.com/canvas/vpc).
46. Verdiep je in de festivalwereld. In Nederland zijn meer dan 900 festivals. Bij Mysteryland bijvoorbeeld werken meer dan 400 kunstenaars. Kijk op [fijnfestival.tips](http://fijnfestival.tips) voor ideeën of op [strtfstvl.nl](http://strtfstvl.nl) over straatfestivals.
47. Stel een 'verlanglijst' op met doelen en taken; kijk regelmatig hoe ver je bent.
48. 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](http://frankwatching.com) of [mediamatic.net](http://mediamatic.net).
49. 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.
50. Netwerkbijeenkomsten en workshops voor de muzieksector. [musicmotion.nl](http://musicmotion.nl)
51. Denk na over de directe en indirecte klant. Bijvoorbeeld leerlingen die je wilt bereiken terwijl de school jouw opdrachtgever zal zijn.
52. Laat je inspireren door de innovatieve ideeën op/  
Veel kansen voor creatieve denkers.
53. 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.

54. Het is heel belangrijk om een eigen website te hebben. Dit kan al kosteloos en simpel via bijvoorbeeld [exto.nl](http://exto.nl) (speciaal voor kunstenaars) of via [wordpress.com](http://wordpress.com)
55. [Etsy.com](http://etsy.com) is een platform voor het aanbieden van handwerk producten/creaties.
56. Weet je dat Nederland de beste app-bouwers van Europa heeft? Wie weet biedt het jou een kans.
57. Met buurtbewoners werken aan de verandering van een buurt? Kijk bij de projecten van Cultuur+Ondernemen.
58. Meewerken aan rituelen op begraafplaatsen rondom Allerzielen: [allerzielenalom.nl](http://allerzielenalom.nl).
59. Zoek bij Youtube op Cultuur-Ondernemen, dan krijg je filmpjes te zien van projecten buiten de reguliere kunstsector.
60. Maak kennis met het werken in andere domeinen via collega's die je daarin voorgingen. Volg de reeks bijeenkomsten via [www.cultuur-ondernemen.nl/reeks-werken-in-andere-domeinen-1](http://www.cultuur-ondernemen.nl/reeks-werken-in-andere-domeinen-1)

## Geld

61. Tante Agaathregeling of durfkapitaal is een aantrekkelijke fiscale regeling voor het verstrekken van een lening aan jou als beginnend kunstenaar.
62. Informatie over cao's binnen de kunsten vind je via [fnv-kiem.nl](http://fnv-kiem.nl).
63. Wanneer je ondernemer bent, zijn er verschillende financieringsvormen mogelijk. Lees hierover op [beroepkunstenaar.nl](http://beroepkunstenaar.nl) onder geldzaken.
64. 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](http://cultuur-ondernemen.nl).
65. 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.
66. Lenen kun je doen als je wilt investeren in je beroepspraktijk. Denk hierbij aan de aanschaf van apparatuur of het volgen van een opleiding.
67. 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](http://cultuur-ondernemen.nl)
68. Bij regionale leningen, zoals in Amsterdam en Utrecht, krijg je substantiële korting op training en begeleiding als je een lening afsluit.
69. Kijk voor de mogelijkheden van regionale leningen bij [utrechtsecuurlening.nl](http://utrechtsecuurlening.nl), [amsterdamsecuurlening.nl](http://amsterdamsecuurlening.nl) of in Brabant bij [bkcc.nl](http://bkcc.nl).
70. Een lening geeft meer vrijheid dan een subsidie. Realiseer je wel dat je een lening altijd moet terugbetalen. Bedenk van tevoren hoe je hoe je dat gaat doen.
71. Lenen kost geld. Met een lening ga je een verantwoordelijkheid aan. Sta er van tevoren bij stil.
72. Leningen met een lage rente in de cultuursector verlopen meestal via het Fonds Cultuur+Financiering, opgericht door Cultuur+Ondernemen. Zie [fondscultuurfinanciering.nl](http://fondscultuurfinanciering.nl).
73. Voor grote leningen werkt Cultuur+Ondernemen samen met Triodos Bank. Kijk op [triodos.nl](http://triodos.nl).

74. 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 zo'n Fonds.
75. Denk aan alternatieve financieringsmogelijkheden. Ga naar [voordekunst.nl](http://voordekunst.nl), een voorbeeld van crowdfunding.
76. 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. 41).
77. 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.
78. Kijk ook welke mogelijkheden het Fonds Podiumkunsten jou biedt. Veel aandacht voor jonge makers en talentontwikkeling.
79. 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.
80. Ben je danser in Amsterdam? Kijk bij [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl) naar de Stimuleringsregeling Eigentijdse Dans.

## Zakelijk

81. 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.
82. Kijk op de site van de Kamer van Koophandel: [kvk.nl](http://kvk.nl). Hier kun je adreslijsten bestellen aan de hand van jouw schema met criteria. Op [postnl.nl](http://postnl.nl) vind je een dergelijke service, die voor mailings binnen een bepaald postcodegebied handig is.
83. Meijers Verzekeringen biedt verzekeringen voor kunstenaars. Lees meer op de site [www.meijers.nl](http://www.meijers.nl). Deel arbeidsongeschiktheidsrisico met collega's. Kijk op [broodfonds.nl](http://broodfonds.nl)
84. Check de mogelijkheden van Q-factory: van repetitieuwint, tot concertzalen, tot opnamestudio's, een restaurant en binnenkort zelfs een hotel.
85. 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.
86. Ook veel nieuwe werklocaties via hubs, seats2meet, hotspot, Spaces, Igluu, Het Coachhuis en andere locaties speciaal voor creatieven.
87. Kijk op websites van collega-kunstenaars (presentatie, cv, persbericht) om inspiratie op te doen.
88. 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.
89. Schrijf met anderen een persbericht, maak een advertentie of een mailing.

90. 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.
91. Kijk ook naar samenwerking buiten je eigen discipline. Evenementen zijn een goede plek om contacten te leggen.
92. Bezoek evenementen zoals bijvoorbeeld Art Rotterdam, startersdag van de Kamer van Koophandel, Buma Classical Convention, Kamermuziekdag, Noorderslag en De Nederlandse Dansdagen.
93. Heb je vragen op zakelijk gebied, neem contact op met Cultuur+Ondernemen. Wij hebben een groot netwerk met adviseurs op elk zakelijk vlak.
94. Handig boekhoudprogramma te vinden via <http://gravita.nl/>

## Fiscaal en juridisch

95. Vraag aan collega-kunstenaars hoe zij hun keuze voor een rechtsvorm hebben gemaakt.
96. Kijk op [beroepkunstenaar.nl](http://beroepkunstenaar.nl) voor informatie over rechtsvormen. Je vindt er ook voorbeeldcontracten.
97. Bel de Notaristelefoon 0900 346 9393 (9.00-14.00 uur, 25 ct/min) of kijk op [notaris.nl](http://notaris.nl).
98. 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](http://clinic.nl).
99. Ken je de Landelijke Algemene Voorwaarden Kunstopdrachten? Te vinden op [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl).
100. 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](http://creativecommons.nl).
101. Leg de afspraken over auteursrecht met je opdrachtgever vast. Ben je vormgever dan kan BNO je daarbij adviseren.
102. Verdiep je in je rechten als uitvoerend musicus en kijk op [sena.nl](http://sena.nl). Ben je uitvoerend musicus of acteur? Kijk dan bij.
103. Stichting oprichten? Bekijk handige informatie en richtlijnen bij de toolkit op [governancecodecultuur.nl](http://governancecodecultuur.nl).
104. Heb je zaken op orde voordat de 'blauwe enveloppen' (verdwijnt vanaf 2018) in de bus vallen. Belastingaangifte moet voor een bepaalde datum of vraag tijdig uitstelen aan.
105. De Belastingdienst geeft ook advies. Per telefoon 0800 0443 of via duidelijke informatie op [belastingdienst.nl](http://belastingdienst.nl). Een bezoek aan een belastingkantoor kan eveneens heel verhelderend zijn.
106. 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.

107. Werk je regelmatig als zzp-er, verdiep je dan in modelovereenkomsten.
108. Cultuur+Ondernemen geeft jaarlijks een Handleiding Aangifte Inkomstenbelasting uit, speciaal voor kunstenaars. Je kunt de handleiding downloaden op [cultuur-ondernemen.nl](http://cultuur-ondernemen.nl).
109. 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.
110. 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.
111. 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	21	Optreden	27
Administratie <b>tip 109</b>	50	Oriëntatiegesprek <b>tip 81</b>	40, 48
Adreslijsten <b>tip 82</b>	48	Portfolio <b>tip 23</b>	18, 40, 45
Adviestraject <b>tip 22</b>	5, 13, 45	Prijis	24, 27
Agaathregeling <b>tip 61</b>	47	Promotie	24
Artiesten	31	Rechtsvormen <b>tip 95 en 96</b>	34, 49
Auteursrecht <b>tip 101</b>	34, 49	Social media <b>tip 48</b>	42, 46
Belasting	33	Sectorplan Cultuur <b>tip 25</b>	20, 45
Boeken	42	Sponsoring	26
Buitenland	40	Stakeholders	23
Broodfonds <b>tip 83</b>	31, 48	Subsidie <b>tip 70, 76, 78</b>	35, 43, 47, 48
Btw <b>tip 106</b>	49	Talentlening <b>tip 65</b>	39, 41, 47
Cao <b>tip 62</b>	47	Trainingen <b>tip 13, 14 en 32</b>	44, 45
Coaching <b>tip 19 en 20</b>	45	VAR	29
Cultuurlening <b>tip 69</b>	12, 47	Verdienmodel	17, 25, 27
Conflictantering	33	Verkopen	24
Creativity+Business <b>tip 49</b>	6, 18, 46	Verloningsbureau <b>tip 109</b>	50
Crowdfunding <b>tip 75</b>	26, 48	Verzekeringen <b>tip 83</b>	31, 34, 41, 48
Financieringsmix	25	Zelfstandig	30, 41, 42
Freelancer	29	ZZP-er <b>tip 107</b>	29-31, 33 en 49
Gouden driehoek	30		
Governance Code <b>tip 103</b>	35, 41, 49		
Grenzen verleggen	18		
Hybride beroepspraktijk	17		
Inkomen	26		
Inkomstenbelasting <b>tip 108</b>	49		
Investeren <b>tip 65 en 66</b>	25, 47		
Klantsegment	10, 21		
LAVK	42		
Leerwerkplek <b>tip 25</b>	20, 45		
Lenen <b>tip 65-73</b>	25, 47		
Loopbaan	16-20		
Marketing <b>tip 17</b>	21-24, 45		
Mentoring <b>tip 20 en 77</b>	37, 45, 48		
Modelovereenkomst <b>tip 107</b>	29-31		
Netwerken	23, 42		



*Cultuur+Ondernemen is hét kenniscentrum voor ondernemerschap in de cultuursector. We ondersteunen culturele organisaties, zelfstandig werkende kunstenaars en creatieven die meer rendement willen halen uit hun activiteiten. Daartoe werken we onder meer samen met overheden en fondsen, om het effect van hun cultuurbeleid en -investeringen te vergroten. Met onze programma's op het terrein van financieren en besturen versterken we de cultuursector en maken haar onafhankelijker, zodat de sector kan floreren en de samenleving optimaal kan profiteren van de werking van cultuur.*

#### Wij bieden onder andere:

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

## CONTACT

#### Cultuur + Ondernemen

Kerkstraat 204  
Postbus 2617  
1000 CP Amsterdam

cultuur-ondernemen.nl  
fondscultuurfinanciering.nl  
governancecodecultuur.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

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

© Juni 2016

- Handige **download** van deze gids in pdf op onze website.
- Deze gids levert **vragen** op. Stel ze via onze website, of op social media.
- **Check** Facebook, Twitter, LinkedIn.   
- Onze adviseurs begeleiden je graag bij het gebruik van deze gids.  
Maak een afspraak voor een **oriëntatiegesprek**.