

PROJECTPLAN INNOVATIEREGELING

SellaPlan

[WERKTITEL]

ROY CREMERS. 30 SEPTEMBER 2009

AMSTERDAMS
FONDS VOOR DE KUNST

SELLA **BAND**

Stel, je bent een kunstenaar en hebt zojuist gehoord dat het Amsterdams Fonds voor de Kunst in je project investeert. Dit is goed nieuws, want een deel van je begroting is daarmee gedekt. Tegelijkertijd kijk je aan tegen een behoorlijk gat, voordat je werkelijk een levensvatbaar project hebt. Dus zoek je particuliere sponsors. Hoe boor je als kunstenaar die private geldstroom aan?

Op deze vraag geven het Amsterdams Fonds voor de Kunst en SellaBand een krachtig antwoord, in de vorm van het digitaal platform 'SellaPlan' (werktitel). SellaPlan is een website waarop kunstenaars en kunstinstellingen zich op een innovatieve, ondernemende manier presenteren en positioneren voor een breed publiek.

SellaPlan biedt aanvragers een 24/7 online podium om hun project te pitchen en op een laagdrempelige manier geld in te zamelen. SellaPlan is gebaseerd op de ervaringen van SellaBand (www.sellaband.com). Dit is een uiterst succesvol platform voor de (pop)muziekscene. Tegelijkertijd past SellaPlan in het streven van het Fonds om ondernemerschap bij aanvragers te stimuleren.

AANLEIDING

Het Amsterdams Fonds voor de Kunst verstrekt jaarlijks zo'n 8,5 miljoen aan subsidies in de Amsterdamse culturele sector. Het Fonds formuleert jaarlijks een aantal prioriteiten waarmee het inspeelt op actuele lokale of landelijke ontwikkelingen. Voor 2009 zijn de prioriteiten van het Fonds:

- *volkscultuur*, onder andere als aansluiting op de prioriteiten van het landelijke Fonds Cultuurparticipatie
- het bereiken van *nieuwe en jonge Amsterdammers* als maker en als bezoeker
- *samenwerking*, om draagvlak voor en kennisuitwisseling tussen kunstenaars en kunstinstellingen in Amsterdam te stimuleren
- *ondernemerschap*, ingegeven door het rapport van de Commissie Cultuurprofijt, om maatschappelijk draagvlak te vergroten

Het Fonds heeft begin 2009 gesprekken gevoerd met verschillende experts uit de culturele en de financiële wereld om na te gaan waar mogelijkheden liggen om deze prioriteiten te stimuleren. In het kader van ondernemerschap zijn gesprekken gevoerd met onder andere Kees van Twist, directeur Groninger Museum en initiatiefnemer van het Cultuurfonds Groningen, Melle Daamen, directeur Stadsschouwburg Amsterdam, voormalig directeur Mondriaan Stichting en mede-initiator van PAKC, een investeringsfonds voor de culturele sector, Walter Amerika, financieel expert, Joeri van den Steenhoven, directeur Kennisland, Daan Laméris, verantwoordelijk voor de microkredieten bij Stichting DOEN en Thijs Tromp, hoofd bestedingen Prins Bernard Cultuurfonds. Met hen heeft het Fonds gesproken over een aantal mogelijkheden om het ondernemerschap bij aanvragers te stimuleren: de oprichting van een investeringsfonds, verstrekking van leningen, verstrekking van microkredieten of de opzet van een kennisprogramma voor aanvragers.

Uit dit veldonderzoek kwam naar voren dat er behoefte is aan meer openheid, een snellere besluitprocedure en een manier om kennis uit te wisselen. Het Fonds is geen financiële dienstverlener en ook geen sectorinstituut, maar heeft jarenlange ervaring in het beoordelen van projecten en heeft een goed en breed overzicht van het veld. Met deze gegevens is het Fonds verder gegaan. Al snel kwamen wij op het idee van een digitaal platform, waarbij SellaBand als uitgangspunt diende. SellaBand is bij uitstek een platform waar het ondernemerschap van aanvragers centraal staat. Daarnaast is het, doordat het openbaar toegankelijk is, een mooi platform om kennis uit te wisselen en samenwerking tussen zowel financiers als uitvoerenden te bevorderen.

Voor het Fonds is een dergelijk platform om de volgende redenen interessant:

- het Fonds onderzoekt continu de mogelijkheden om te innoveren en nieuwe financieringsvormen te creëren; het Fonds verwacht een actieve en innovatieve houding vanuit de sector, dan kan het Fonds zelf niet achter-

blijven. Binnen de culturele sector is een dergelijke platform zeer innovatief;

- Het Fonds zoekt naar vergroting van het maatschappelijk draagvlak voor de projecten die het met publiek geld ondersteunt en voor de culturele sector in zijn geheel. Binnen dit platform staat de match tussen private en publieke middelen centraal;
- Het Fonds zoekt middelen om concreet invulling te geven aan de prioriteit ondernemerschap. Het platform is een concrete uitwerking hoe het Fonds voorwaarden kan scheppen om cultuurproducenten in staat te stellen aan ondernemerschap te werken.

Het Fonds heeft SellaBand benaderd om na te gaan hoe zij tegenover dit plan staan. SellaBand is succesvol binnen de muziekscene, heeft een breed internationaal netwerk en groeit nog steeds. SellaBand is benieuwd naar de mogelijkheden van het platform binnen andere sectoren. Daarom was de organisatie direct positief over het voorstel van het Fonds om een SellaBand-achtig platform te realiseren voor de hele culturele sector. Bij SellaBand ziet men zeker kansen voor een dergelijk platform. SellaPlan was geboren.

Het Fonds en SellaBand presenteren dit project binnen de innovatieregeling omdat het bij uitstek invulling geeft aan de opzet en doelstellingen van deze regeling en prima voldoet aan alle criteria. Startend in Amsterdam, met de kennis en ervaring van de twee hoofdpartners SellaBand en het Amsterdams Fonds voor de Kunst en onder de vlag van de Innovatieregeling, heeft Sellart door landelijke samenwerkingspartners de mogelijkheid uit te groeien tot een nationaal platform.

HOE WERKT SELLAPLAN?

Op de site www.sellaplan.nl (fictief) krijgen aanvragers van het Fonds een eigen pagina voor hun project. Hierop plaatsen zij een beschrijving van het project, aangevuld met foto's, video of audio. Op de pagina staat ook een 'geldmeter'. Het Fonds doet een eerste bijdrage, voorzien van een motivatie. Daarna is het aan de aanvrager om private investeerders te interesseren een bijdrage te doen. Dit kan € 10 zijn, maar ook € 10.000 of nog meer. SellaPlan is een perfect podium om geld in te zamelen onder vrienden en familie, en voor sponsorwerving bij bedrijven en grotere partijen.

'SellaPlanners' kunnen het bijdrageformat volledig aanpassen aan het eigen aanbod. Ze kunnen er ook een tegenprestatie aan koppelen. Bijvoorbeeld: een kleine bijdrage is goed voor een vrijkaart, € 100 voor een exclusieve preview, en € 10.000 geeft recht op een privévoorstelling, een diner met de kunstenaars of uitgebreide naamsvermelding. Het is aan de aanvragers om hier zelf invulling aan te geven. Dit is de manier waarop SellaBand momenteel ook werkt. Verder linkt SellaPlan naar sociale netwerksites als Hyves, Facebook en Twitter om actuele ontwikkelingen te communiceren en een nog breder netwerk te creëren.

DE VOORDELEN VAN SELLAPLAN

Het concept van SellaPlan sluit aan bij de trend van social networking en is uniek en innovatief voor de culturele sector. Er is geen vergelijkbaar model. De grote voordelen:

- Er ontstaat een krachtige *match van publiek en privaat geld*.
- De bijdrage van het Fonds werkt als versneller; privésponsors steken elkaar aan in hun enthousiasme.
- Aanvragers worden zich meer bewust hoe ze een project overbrengen aan een publiek, variërend van vrienden tot directieleden van een multinational. Zo creëren zij een *breed draagvlak* voor hun project. Zo leren ze *breed draagvlak* te creëren voor hun project.
- Op de site is zichtbaar wie bijdraagt, zodat er een *hechte community* ontstaat van mecenasen en sponsoren, van individuele liefhebbers tot bedrijven.
- Als het netwerk zich uitbreidt, zullen er meer private sponsoren aansluiten, wat leidt tot meer private inkomsten. Dit heeft tot gevolg dat kunstenaars *meer ondernemer* worden en minder afhankelijk van subsidies.
- Succesvolle SellaPlanprojecten dienen als voorbeeld voor andere aanvragers. Doordat de projectplannen

en de acties om financiers te interesseren openbaar gepresenteerd worden, krijgt dit *navolging* bij andere aanvragers. Dit bevordert de overdracht van kennis. Instellingen en kunstenaars worden zich meer bewust van hun positie in de maatschappij en ervaren een direct financieel voordeel door zich in positieve zin tot de maatschappij te verhouden zonder concessies te doen aan de kwaliteit.

- Doordat SellaPlan online staat, kunnen aanvragers gemakkelijk hun SellaPlan-pagina koppelen aan hun profiel op sociale netwerksites als Twitter, Facebook en Hyves. Op deze bestaande netwerksites kunnen ze 'sociale' contacten onderhouden met fans. Behaalde resultaten kunnen via tweets en posts snel en efficiënt worden gecommuniceerd naar de fans. Daarnaast zullen deze bestaande netwerksites gebruikt worden voor de *werving* vanuit de aanvragers. Het is een krachtige manier om met een breed publiek van vrienden, kennissen en geïnteresseerden in contact te komen en te blijven tegen relatief lage kosten.

VOORBEELD 1

CINEDANS

Cinedans is het enige Nederlandse festival voor de dansfilm, dat sinds 2003 jaarlijks wordt georganiseerd. In 2009 richt Cinedans zich naast de vertoning van dansfilm op het vertonen van live dansfilminstallaties en -projecten. Ook stimuleert Cinedans interdisciplinaire samenwerkingen waarin film, dans, computer, projecties en live optredens samenkomen. Hiervoor wordt samengewerkt met Mediamatic, V2 Rotterdam, NIMK, Sandberg, One Minutes, ICK, Paradiso, Holland Festival en DPI.

Stel, ze hebben voor één van de live installaties, in samenwerking met veel verschillende partijen een bijdrage van €50.000,- nodig. Het Fonds weet dat Cinedans voor een zeer groot deel afhankelijk is van bijdragen van Fondsen. Slechts 10% van de begroting bestaat uit publieksinkomsten. Voor Cinedans is het dus van belang om zich nog beter te positioneren als uniek festival voor de dansfilm. De samenwerking met bestaande Amsterdamse instellingen zorgt voor een inbedding in de bestaande infrastructuur, maar het draagvlak onder de samenleving mag steviger. Door voor de live installaties toonaangevende internationale

dansers en kunstenaars te benaderen, wordt het festival al naar een hoger niveau getild en met een goede marketingcampagne kunnen ze dit maatschappelijk draagvlak creëren. Het Fonds heeft vertrouwen in deze aanpak en zegt onder voorbehoud €15.000,- toe. €1.500,- wordt sowieso ter beschikking gesteld als overbrugging en om de aanvrager middelen te geven de resterende €35.000,- van andere financiers te kunnen krijgen. Het Fonds verwacht dat Cinedans deze €1.500 matcht met een zelfde bedrag zodat er een professionele tekst of audiovisuele presentatie op de pagina geplaatst kan worden. Op de site komt een meter waarop de financiële vorderingen zijn te volgen. Door de toezegging van het Fonds staat deze meter al op €15.000,-. Het Fonds beschikt deze bijdrage pas, wanneer de aanvrager de resterende €35.000,- bijeen heeft weten te krijgen.

Het Fonds plaatst het project in een standaard format op het online platform. De meter wordt ingesteld op €15.000,- (de eerste bijdrage van het Fonds) en het Fonds plaatst een motivatie om bij te dragen aan dit project:



Het Fonds is positief over de aanvraag voor Cinedans 2009. De vele interessante, internationale en kwalitatief hoogwaardige optredens zullen het festival en de Nederlandse dans nog beter op de kaart zetten. Daarnaast zorgen de samenwerkingsverbanden met Amsterdamse instellingen ervoor dat het festival nog meer verankerd raakt in de stad. Daarnaast is het Fonds positief over de samenwerking met Julidans waardoor de maand juli in Amsterdam volledig in het teken zal komen te staan van hedendaagse dans. Het Fonds draagt daarom graag €15.000,- onder voorbehoud dat u voor de resterende €35.000,- private partners vindt. Het Fonds wenst u hierbij succes.

Daarnaast krijgt Cinedans zelf de mogelijkheid een deel van deze pagina in te richten en bijvoorbeeld een link te plaatsen naar een eigen website, of een filmpje waar het festival wordt toegelicht (kan generaliseerd worden met startkapitaal van in totaal €3.000,-). Het is aan de aanvrager om ervoor te zorgen dat er binnen 6 maanden voldoende middelen zijn om deze extra activiteiten doorgang te laten vinden.

BELANG VOOR FONDS EN SELLABAND

Het Amsterdams Fonds voor de Kunst staat voor ontwikkeling, versterking en veelzijdigheid van de kunsten in Amsterdam. Uitgangspunten van het Fonds zijn daarbij: artistieke kwaliteit, economische levensvatbaarheid van het initiatief en de initiatiefnemer en een vergroting van de publieke belangstelling en waardering voor kunst en cultuur in Amsterdam. Door middel van dit platform creëert het Fonds een grote transparantie in de besluitvorming waardoor het voor een breed publiek duidelijk wordt waarom het Fonds publieke middelen investeert in bepaalde initiatieven. SellaPlan creëert binding tussen publiek en kunstenaar die dieper gaat dan enkel het bezoeken van een voorstelling of een evenement. Daarnaast helpt het de levensvatbaarheid van initiatieven te vergroten, worden kunstenaars gewezen op de mogelijkheden van publieke investeringen en in staat gesteld om een trouwe community te creëren die de kunstenaar ook gedurende zijn/haar carrière zal blijven volgen en wellicht zelfs ondersteunen.

Voor het jonge Nederlandse bedrijf SellaBand betekent samenwerking met het Fonds een uitbreiding van de activiteiten naar andere markten. Nu het bedrijf, met meer dan €2.500.000 opgehaald en 34 artiesten die een opnamebudget hebben verzameld, heeft bewezen dat het concept van crowdfunding werkt voor muziek, acht het de tijd rijp om dit concept uit te breiden naar meer sectoren. SellaPlan zal voor SellaBand het eerste project buiten de muziekscene zijn. SellaBand ziet dit dan ook als een belangrijke stap in het verder uitrollen en exploiteren van het concept en de opgebouwde kennis van crowdfunding.

SAMENWERKING

HOOFDPARTNERS

Het Amsterdam Fonds voor de Kunst initieert SellaPlan in samenwerking met SellaBand. Deze twee instellingen zijn de hoofdpartners. Het Fonds is op de hoogte van de kunstwereld, weet welke instellingen ambitieus zijn en een ondernemend karakter hebben. Ook heeft het Fonds inhoudelijke kennis. Uit de ervaringen van SellaBand is gebleken dat een dergelijke filterfunctie essentieel is om overzicht over de projecten te houden. Als iedereen zijn of haar project op het platform kan zetten, krijg je grote kwaliteitsverschillen en kun je de kwaliteit niet garanderen. Aangezien we met dit platform nieuwe financiers over de streep willen trekken, is het noodzakelijk om een kwaliteitsfilter in te zetten.

Uit de ervaringen van SellaBand blijkt verder dat er voor de meeste projecten een grote hoeveelheid kleine financiers is, zoals vrienden, bekenden of kleine investeerders (bedragen tot €50). Daarnaast is er vaak een aantal grotere financiers (meer dan €5.000), vaak bedrijven of grote investeerders. Het Fonds zal zich in zijn eigen communicatie vooral op laatstgenoemde groep investeerders richten. Het Fonds heeft een netwerk van collega-fondsen en kan gemakkelijker bedrijven benaderen. Het

Fonds zal echter alleen het platform communiceren. De individuele projecten dienen er zelf voor te zorgen dat zij 'gezien' worden.

NETWERKPARTNERS

Het Fonds zoekt voor SellaPlan de samenwerking met andere fondsen en partners, zoals woningbouwcorporaties of bedrijven die gewend zijn om te investeren in kunst en cultuur, zoals financiële dienstverleners. Het Fonds heeft al contact met Stichting DOEN, de Mondriaan Stichting, VSB Fonds en Ymere. Dit netwerk breidt zich gaandeweg uit. Voor deze instellingen wordt het platform een interessante bron van informatie en een gemakkelijke manier om projecten te vinden waaraan zij hun naam kunnen verbinden. Voor bedrijven zijn er verschillende redenen om te investeren in kunstprojecten:

- het is een goed voorbeeld van maatschappelijk betrokken ondernemen
- door te investeren in kunst kan goodwill in de omgeving gecreëerd worden
- vergroten van naamsbekendheid

Het Fonds heeft al een goede staat van dienst op het gebied van publiek-private samenwerkingen, onder andere met Rochdale, Farwest, Ymere en bijvoorbeeld ook het Amsterdams Medisch Centrum. Via deze samenwerkingen heeft het Fonds vanaf 2006 een groot aantal beeldende kunstprojecten in de openbare ruimte gerealiseerd. De ambitie is om binnen een jaar *twee nieuwe partners* aan het platform te verbinden.

VOOR WIE

Het Fonds ondersteunt zeer diverse kunstprojecten in Amsterdam. Van amateurkunst tot professioneel, van podiumkunsten tot fotografie, film en beeldende kunst in de openbare ruimte. SellaPlan is interessant voor aanvragers met een ondernemersmentaliteit. SellaPlan verwacht namelijk wel een behoorlijke inspanning van de aanvragers zelf. Ze krijgen daar een platform voor terug waar het project op een interessante wijze 24/7 te zien is voor potentiële financiers. Zoals aangegeven, is er vanuit het veld grote behoefte aan transparantere besluitvorming vanuit fondsen, snellere afhandeling van beoordelingen en kennisuitwisseling. Het Fonds handhaaft zijn reguliere aanvraagmogelijkheden, dus aanvragers kunnen zelf een keuze maken.

Vanuit de financieringskant richt SellaPlan zich op collega-fondsen, bedrijven die willen investeren in kunstprojecten en particulieren die hun steun willen geven aan kunstprojecten, om persoonlijke, maatschappelijke of culturele motieven, zoals benoemd het onderzoek naar het cultuurmecenaat van Kunst&Zaken (www.cultuurmecenaat.nl).

AANSLUITING CRITERIA

INNOVATIEREGELING

NETWERKVORMING

In eerste instantie staat de samenwerking tussen SellaBand en het Fonds binnen dit project centraal. Met het platform worden de praktische ervaring en de technische kennis van SellaBand verenigd met de inhoudelijke kennis van het Fonds. Voor SellaBand betekent het platform een eerste uitstap buiten de muziek, voor het Fonds betekent dit platform een mogelijkheid om meer aanvragers te bedienen en projecten die het ondersteunt zichtbaarder te maken voor een groot publiek. Dit is slechts één van de netwerken die worden opgebouwd.

Hoewel het Fonds al geregeld contact heeft met collega-fondsen om informatie in te winnen over beleidspunten of over aanvragen, zal het platform ervoor zorgen dat projecten zichtbaarder worden en de fondsen nog beter zullen zien waarom er wordt bijgedragen aan een bepaald project. Op het platform kan iedere financier een argumentatie achterlaten waarom er wordt bijgedragen. Zo wordt het onderlinge netwerk tussen fondsen en private financiers verbeterd. Daarnaast zoeken SellaBand en het Fonds reguliere cofinanciers of netwerkpartners om het draagvlak voor het platform te versterken en nog meer verschillende projecten te kunnen ondersteunen.

Het grootste netwerk dat ontstaat is de community die het project ondersteunt. Zoals op SellaBand al te zien is, zijn de 'believers', de financiers, de trouwste fans van het project. Door hen op de site een gezicht te geven (voor bedrijven kan dit met een logo), wordt duidelijk wie aan welk project bijdraagt. Uit de ervaring van SellaBand en het onderzoek naar Cultuurmecenaat vanuit Kunst&Zaken blijkt dat bijdragen aan kunstprojecten voor particulieren belangrijker is dan er iets voor terug te krijgen. Koppeling van projecten aan sociale netwerksites als Hyves en Facebook behoort tot de mogelijkheden en wordt door SellaPlan gestimuleerd. Dit is de meest kosteneffectieve manier om een breed netwerk op de hoogte te houden

van de vorderingen van het project, en nieuwe geïnteresseerden aan te spreken en over te halen om een bijdrage te leveren.

INNOVATIEKRACHT

In de culturele sector kan dit platform een unieke en sterk vernieuwende rol spelen. Er is nooit eerder een dergelijk platform opgezet, ook internationaal niet. Eigenlijk is dit vreemd. Overheid en de fondsen stimuleren aanvragers om innovatief te zijn en na te denken over het bereiken van een breed publiek. Steeds meer financiers hechten belang aan het gebruik van nieuwe mediatoepassingen, zoals web 2.0-applicaties en een actieve aanwezigheid op platforms als Facebook, Twitter en Hyves.

Veel aanvragers zien fondsen nog steeds als logge instellingen waar de besluitvorming vaak lang op zich laat wachten. Daarnaast ervaren aanvragers het nog altijd als een hoge drempel om in contact te treden met fondsen en financiers. Dit platform brengt hier verandering in. Het Fonds zal snel besluiten welke aanvragen wel en welke niet op het platform geplaatst worden en hier duidelijke criteria voor hanteren. Als een project eenmaal op het platform staat, kan iedereen de gang van zaken volgen. Vragen worden snel beantwoord en onduidelijkheden worden direct verholpen. SellaBand heeft hier inmiddels veel ervaring in. Zij hebben door vallen en opstaan geleerd welke zaken voor organisaties of financiers onduidelijk kunnen zijn. Doordat op het platform verschillende projecten naast elkaar gepresenteerd worden, ontstaat een pluriform beeld van verschillende disciplines. Potentiële financiers die eigenlijk geïnteresseerd zijn in muziek, kunnen op deze manier in contact komen met interessante beeldende kunstprojecten of filmfestivals. Een andere noviteit is dat fondsen (publiek en privaat), financiers en aanvragers direct met elkaar in contact staan door het platform. Daarnaast is het voor financiers mogelijk om een profiel op te geven met een aantal criteria waaraan projecten moeten voldoen om in aanmerking te komen. Als een project op SellaPlan aan een of meer van deze criteria voldoet, krijgt de potentiële financier hiervan direct een melding.

VOORBEELD 2

KLIK! ANIMATIEFESTIVAL

KLIK! Animatiefestival is een uniek festival in Amsterdam. De organisatie is jong en enthousiast en het festival manifesteert zich meer en meer als hét festival op het gebied van animatie in Amsterdam. Ook internationaal timmert KLIK aan de weg, onder meer door jaarlijks een open call uit te schrijven waaraan studenten en jonge animatoren vanuit de hele wereld aan mee kunnen doen. Daarnaast wordt er door de aanvragers ook ondernemend nagedacht,

de begroting bestaat voor 50% uit eigen inkomsten en 50% wordt bij Fondsen gevraagd. Het festival heeft de potentie uit te groeien tot een nog grootschaliger festival. Het Fonds is positief over KLIK! en heeft vertrouwen in het festival. De organisatie wil echter al in een vroeg stadium beginnen met het werven van financiering. Voor het Fonds is dit lastig; voor de inhoudelijke beoordeling van het festival, heeft het Fonds een uitgewerkte programmering nodig. Het Fonds wil echter wel het festival ondersteunen en heeft er vertrouwen in dat deze organisatie met een kwa-

litatief interessante programmering komt. Wanneer het Fonds in eerste instantie een 'steuntje in de rug' geeft en er vervolgens ondersteuning kan komen vanuit private hoek, zou dit voor het festival ideaal zijn. Het Fonds heeft dit jaar, bij wijze van uitzondering, het festival in een vroeg stadium een bijdrage gegeven. De organisatoren hebben aangegeven dat dit heel goed heeft gewerkt en dat de bijdrage van het Fonds voor veel sponsors en andere fondsen een reden is geweest ook bij te dragen.

DUURZAME VERANDERING VOOR HET FONDS

SellaPlan zorgt ervoor dat het Fonds sneller aanvragen kan beoordelen en inzichtelijk kan maken waarom het aan bepaalde projecten bijdraagt. Het Fonds kan zich met SellaPlan verantwoorden voor de besteding van publieke middelen. Daarnaast past SellaPlan bij het laagdrempelige karakter van het Fonds en de vernieuwende rol die het Fonds wil spelen. Het Fonds was het eerste fonds waar aanvragers op 'spreekuur' konden komen om een project te pitchen en binnen 24 uur bericht kregen over het wel of niet honoreren ervan. Nog steeds uniek is ook het Matchingsfonds, waarbij het Fonds publieke middelen matcht met private financiering voor beeldende kunstprojecten in de openbare ruimte. Beide initiatieven zijn als pilotversie opgestart, maar nu niet meer weg te denken uit de reguliere bedrijfsvoering van het Fonds. Daarnaast is het spreekuurconcept overgenomen door het landelijke Fonds BKVB (BKVB Live) en wordt er nu ook in andere steden voor beeldende kunstprojecten in de openbare ruimte een match gezocht tussen publieke en private middelen.

SellaPlan is een pilotproject waar het Fonds veel vertrouwen in heeft. Het Fonds gaat ervan uit dat het, na de pilotfase van ongeveer anderhalf jaar, een plek krijgt in de reguliere bedrijfsvoering. Door SellaPlan kan het Fonds in een vroeg stadium een toezegging doen aan projecten. Nu is het vaak in afwachting van wat overige financiers doen. SellaPlan maakt het voor het Fonds mogelijk om op een nieuwe manier bij te dragen aan kunstprojecten, waarbij een grote rol is weggelegd voor private financiers. Het platform biedt daarnaast tal van uitbreidingsmogelijkheden.

Het Fonds kan een platform als SellaPlan relatief eenvoudig in de bedrijfsvoering inpassen. Sinds februari 2009 heeft het Fonds geen indiendata meer en kan er op ieder moment een aanvraag ingediend worden. Daarnaast worden alle projecten digitaal aangeleverd en adviseren de adviseurs van het Fonds ook grotendeels via een online systeem. Op deze efficiënte wijze behandelt het Fonds zo'n 1300 projecten per jaar waarvan er zo'n 600 gehonoreerd worden.

SellaBand en het Fonds hebben een periode van anderhalf jaar nodig om het systeem in te voeren en enkele voorbeeldprojecten te realiseren. Met behulp van de Innovatieregeling is het mogelijk SellaPlan te ontwikkelen, partners te enthousiasmeren en deze innovatieve structuur in te bedden in de eigen organisatie.

Na de pilotfase van anderhalf jaar wordt het platform financieel volledig gedragen door de (netwerk)partners van SellaPlan.

DUURZAME VERANDERING VOOR DE SECTOR

SellaPlan maakt het voor aanvragers mogelijk om slechts één financieringsplan neer te leggen in plaats van verschillende financiers te benaderen met verschillende begrotingsformats. Wanneer een project eenmaal op SellaPlan staat, is het enkel nog een kwestie om de financiers bereid te vinden om bij te dragen. Daarnaast dwingt SellaPlan aanvragers na te denken over hun doelgroep en een manier om hen te bereiken en tot actie over te halen. Dit komt het maatschappelijk draagvlak van veel kunstprojecten ten goede. Er ontstaat een andere beleving van de functie en beschikbaarheid van publiek geld. Dit zal meer als incentive en kwaliteitskeurmerk dienen om private middelen te verkrijgen in plaats van een tekort te financieren. SellaPlan maakt kunstenaars en kunstinstellingen zelfstandiger.

SellaPlan levert als belangrijkste duurzame veranderingen op dat er extra geld komt voor kunst en cultuur en dat er een match ontstaat tussen publiek en privaat geld. De projecten zullen voor maximaal 50% worden gefinancierd uit publieke middelen, waarbij het streven is dit percentage gaandeweg te verlagen naar een gezonde verhouding van 1/3 publiek geld, 1/3 private fondsen / sponsoring en 1/3 eigen inkomsten.

NAVOLGING

Aangezien er gebruikt gemaakt wordt van een bestaande techniek, vindt direct bij de start van dit project al kennisoverdracht plaats. SellaBand kan de technische en praktische ervaringen die het heeft opgedaan bij het opzetten van haar eerste platform direct inzetten bij SellaPlan. De kennis die SellaBand en het Fonds vervolgens samen

VOORBEELD 3

AMSTERDAM INTERNATIONAL FASHION WEEK

De Amsterdam International Fashion Week wordt ieder half jaar georganiseerd op het Westergasterrein in Amsterdam. De Fashionweek richt zich enerzijds op commerciële partijen die een collectie willen presenteren, anderzijds op jong talent dat 'klaar' is voor een eerste catwalkshow, maar nog niet voldoende bekendheid heeft om sponsoren

aan te spreken. De shows van de al wat bekendere ontwerpers kunnen redelijk eenvoudig worden weggezet bij sponsoren. Voor de recent afgestudeerde ontwerpers ligt dit echter lastiger. Zij zijn talentvol, maar nog niet bekend genoeg voor sponsoren om hun naam aan te verbinden. Het Fonds heeft vertrouwen in de selectieprocedure bij de Fashion Week, maar kan niet ieder half jaar een bijdrage leveren omdat het dan een structurele ondersteuning wordt. Voor de Fashion Week zou het ideaal

zijn om aansluiting te vinden bij een digitaal platform voor deze talentvolle ontwerpers. Wanneer er vanuit de Fashion Week een aantal talentvolle ontwerpers wordt geselecteerd, kan het Fonds hieraan een kleine ondersteuning geven. Vervolgens is het aan de Fashion Week zelf om private 'sponsoren' te vinden. Het Fonds heeft hier vertrouwen in: wie droomt er niet van om bij te dragen aan een modeshow van een talentvolle ontwerper?

opdoen bij het implementeren van het platform kunnen worden overgebracht op netwerkpartners die zich aansluiten bij het platform.

De belangrijkste navolging vindt echter plaats 'in het veld'. Aangezien iedereen de financieringsperiode van projecten die op het platform staan, kan volgen, kunnen potentiële aanvragers leren van succesvolle projecten. Hoe pakken zij de marketing aan? Hoe presenteren ze hun project? En hoe trekken ze financiers aan? Deze kennisoverdracht is de belangrijkste meerwaarde in het project. Het Fonds denkt op deze manier structureel bij te kunnen dragen aan het maatschappelijk bewustzijn van aanvragers. Het Fonds heeft niet de illusie dat dit platform iedere culturele instelling omvormt tot ondernemer pur sang, maar iedere verbetering is welkom.

KOSTENEFFECTIVITEIT VAN DE GEVRAAGDE BIJDRAGE

De investering in het platform vanuit de Innovatieregeling en vanuit het Fonds zorgt ervoor dat er een duurzame verandering teweeggebracht wordt in de manier waarop projecten gerealiseerd en beoordeeld worden. De procedure van financiering is openbaar te volgen. Minder ervaren organisaties kunnen door het platform geïnspireerd raken om de organisatie van het project op een andere manier aan te pakken. Ook kunnen ze zich door het platform bewuster worden van het publiek waarvoor ze het project willen realiseren. Deze kennisoverdracht komt de hele culturele sector en het publiek ten goede. Daarnaast is het streven om de financiering van de projecten op het platform steeds meer afhankelijk te laten worden van private middelen en minder van publieke middelen. Het zal enige tijd duren om het platform breed uit te zetten. Vooral financiers die momenteel nog niet bijdragen aan culturele projecten, zullen mogelijk op zich laten wachten.

Als het platform naamsbekendheid heeft gekregen, wordt het een vanzelfsprekende bron van informatie waar steeds meer particulieren aan zullen bijdragen. Het platform zal zichzelf dus terugverdienen, maar een nog belangrijkere ontwikkeling is dat het maatschappelijk draagvlak voor de culturele sector toeneemt. Dit effect is niet in geld te meten, maar is wel de duurzame winst van het platform.

BIJLAGE 1

DE PRAKTIJK

VOOR AANVRAGERS

Aanvragers die een project op SellaPlan willen plaatsen kunnen een versnelde aanvraag doen bij het Amsterdams Fonds voor de Kunst. Deze online aanvraag wordt bij het Fonds in behandelingen genomen en binnen twee weken hoort de aanvrager of het project in aanmerking komt voor SellaPlan. Zo niet, dan krijgt de aanvrager óf het advies een reguliere aanvraag in te dienen óf het project verder uit te werken. In de reactie van het Fonds zullen in dit geval duidelijke verbeterpunten worden meegegeven.

Als het project op SellaPlan geplaatst kan worden, krijgt de aanvrager hierover bericht. Aanvrager krijgt te horen wat de bijdrage van het Fonds is wanneer de totale begroting gerealiseerd wordt. Daarnaast krijgt de aanvrager alvast € 1.500,- dat met een zelfde bedrag gematcht moet worden om het project professioneel op het platform te zetten. De aanvrager kan deze bijdrage investeren in het maken van een pakkend filmpje, het inwinnen van advies door een copywriter of het inschakelen van een professionele fondsenwerver voor de eerste vervolgstappen. Wanneer het project op het platform staat, kan het benaderen van financiers beginnen.

Op de site staat een pakkende presentatie van het project, de motivatie van het Fonds, de beknopte begroting en een geldmeter met de actuele financiële stand van zaken. Daarnaast kan aanvrager ook aangeven op wat voor manier financiers beloofd worden. Dit is optioneel, maar het kan financiers over de streep helpen wanneer zij een privévoorstelling, unieke placering of een VIP-behandeling krijgen.

Op de site kan de aanvrager een blog bijhouden met recente ontwikkelingen en (potentiële) financiers kunnen op het platform of via een privébericht een reactie achterlaten. De aanvrager krijgt maximaal zes maanden tijd de benodigde financiën te realiseren. Hiervoor zijn tal van mogelijkheden, waaronder de inzet van sociale netwerksites, virals via youtube of samenwerking met nieuwe mediabedrijfjes. Wanneer dit lukt, geeft het Fonds een kleine bijdrage als beloning. De aanvrager ontvangt van het Fonds een uitvoeringsovereenkomst en de aanvrager kan direct aan de slag.

Wanneer dit lukt, ontvangt de aanvrager van het Fonds een uitvoeringsovereenkomst en kan direct aan de slag.

VOOR HET FONDS

Het Fonds slaat met de komst van SellaPlan een nieuwe weg in. Hoewel het Fonds al de mogelijkheid biedt voor aanvragers om digitaal hun aanvraag in te vullen, is de reguliere behandeltermijn maximaal drie maanden. SellaPlan brengt hier verandering in. Wanneer het Fonds een aanvraag voor SellaPlan ontvangt, dient het binnen twee weken te reageren met een besluit.

Wanneer de aanvraag binnenkomt komt er een melding binnen in een speciale mailbox van het Fonds. Dagelijks wordt deze mailbox bekeken. Binnen twee werkdagen vindt een formele check plaats. Dit houdt in dat gekeken wordt of de aanvraag aan alle formele eisen voldoet. Als dit niet het geval is, krijgt de aanvrager hiervan per mail bericht. Als dit wel het geval is, wordt de aanvraag doorgestuurd naar een stafmedewerker. Deze schrijft een korte analyse met een oordeel vanuit het Fonds op basis van drie criteria:

- kwaliteit van het project en de organisatie
- belang van het project voor de (Amsterdamse) kunstsector
- het ondernemende karakter in het project

De projectanalyse wordt binnen twee dagen gerealiseerd en daarna wordt er een financiële analyse gemaakt. Hiervoor staat drie dagen. Als deze twee analyses positief zijn, wordt de aanvraag doorgestuurd naar drie adviseurs van het Fonds. Het Fonds heeft dertig adviseurs, die al gewend zijn digitaal te beoordelen. Zij zullen binnen zeven dagen reageren, waardoor het voor de aanvrager binnen twee weken duidelijk is of het project wel of niet in aanmerking komt voor SellaPlan.

Als dit niet het geval is, adviseert het Fonds óf om een reguliere aanvraag in te dienen (bij twijfel over het ondernemende karakter in de aanvraag), óf geeft het Fonds een aantal verbeterpunten mee. Als het Fonds positief oordeelt, krijgt de aanvrager de gelegenheid het project op SellaPlan te plaatsen. Hiervoor is een vast format. Het Fonds kan alvast een motivatie plaatsen en de geldmeter 'vullen' met de eerste bijdrage die als incentive dient. Het Fonds beschikt in ieder geval € 1.500 om de aanvraag te professionaliseren voor het platform. Hoe de aanvrager dit doet, dat is eigen verantwoordelijkheid. Het Fonds geeft wel een aantal tips en adviezen mee. Daarnaast heeft het Fonds een samenwerking met AT5 voor het realiseren van projectfilmpjes. Het Fonds kan aanvragers in contact brengen met deze cameramensen voor een professioneel filmpje of met tekstschrijvers voor een pakkende tekst. De aanvrager bepaalt, in overleg met het Fonds, wanneer de aanvraag klaar is om 'online' te gaan.

Vervolgens is de projectcommunicatie een verantwoordelijkheid van de aanvrager. Het Fonds probeert het platform SellaPlan echter doorlopend onder de aandacht te brengen van mogelijk geïnteresseerde partners, financiers of aanvragers.

Wanneer een volledige begroting is gerealiseerd, verstuurt het Fonds een beschikkingsbrief en een uitvoeringsovereenkomst naar de aanvrager en kan het project gerealiseerd worden. Het Fonds verwacht een evaluatie en financiële afrekening. De evaluatie wordt op het platform bij het dan inmiddels gerealiseerde project geplaatst en de financiële afrekening is vervolgens op te vragen door financiers van het project. Wanneer de dekking van de begroting binnen zes maanden niet gerealiseerd wordt, dan wordt het project 'bevroren'. Alle financiers krijgen hun bijdrage terug en er kan niet meer bijgedragen worden aan het project. Met het terugstorten

van de bijdragen heeft SellaBand ruimschoots ervaring. Het systeem dat voor SellaPlan gehanteerd gaat worden, maakt deze administratieve handeling eenvoudig te realiseren.

Zoals al eerder aangegeven; het Fonds en SellaBand verwachten bij de implementatie van SellaPlan niet al te veel problemen. Beide organisaties hebben ruime ervaring en staan open voor vernieuwing.

VOOR OVERIGE FINANCIERS

Het Fonds en de aanvragers communiceren SellaPlan via allerlei verschillende kanalen. Geïnteresseerde particulieren, bedrijven of collega fondsen kunnen op SellaPlan projecten bekijken. Wanneer ze geïnteresseerd zijn om bij te dragen, dan kan dit zeer eenvoudig door middel van een betalingsmodule op de site. Dit kan door middel van iDEAL, PayPal, Mastercard, Visa of American Express.

Wanneer iemand een bijdrage heeft gegeven aan een bepaald project, worden ze automatisch 'fan' van dit project. Dit houdt in dat ze op de pagina van het project vermeld staan en dat er gevraagd wordt om een motivatie waarom er aan dit bepaalde project wordt bijgedragen. Voor financiers is het interessant wanneer een project gerealiseerd wordt. Ook zij zullen dit project, en het platform, bekendheid geven onder vrienden, bekenden en collega's. Op deze manier ontstaat er een breed netwerk van geïnteresseerden en betrokkenen bij de verschillende projecten. Wanneer het project binnen zes maanden de financiering niet heeft gerealiseerd, dan krijgen alle financiers hiervan bericht. Hun bijdrage zal zo snel mogelijk teruggestort worden. Als een project wel gerealiseerd wordt, dan wordt dit ook duidelijk gemaakt. Financiers worden ook gedurende de realisatie van het project op de hoogte gehouden via het platform. Wanneer het project gerealiseerd is, krijgen ze via het platform inzage in de evaluatie van het project en indien wenselijk ook financieel inzage.

BIJLAGE 2

ACTIVITEITENPLANNING SELLAPLAN

JANUARI 2010 – JULI 2011

(Planning volgens format Innovatieregeling)

ACTIVITEIT 1

ONTWIKKELING SELLAPLAN

januari 2010 – april 2010

1.1 Vaststellen definitieve criteria SellaPlan

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand

1.2 Aanpassen bestaande systeem SellaBand

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand

1.3 Onderzoeken of nieuw reglement noodzakelijk is / opstellen nieuw reglement

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / Advocaat Margriet Koedooder

Directie Fonds / Margriet Koedooder

1.4 Vormgever bepalen / vormgever brieven / vormgever aan het werk

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Vormgever

Directie Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Directie SellaBand / Vormgever

1.5 Communicatie SellaPlan

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Vormgever

Medewerker Communicatie Fonds / Medewerker Communicatie SellaBand / Vormgever

Resultaat van deze fase: concretiseren systeem SellaPlan en 'look and feel' bepalen

ACTIVITEIT 2

TESTFASE

april 2010 – mei 2010

2.1 Creëren van interne testomgeving

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand

2.2 Evaluatie interne testomgeving + aanpassingen

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Vormgever

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand / Vormgever

2.3 Creëren online testomgeving voor klein netwerk -> netwerk van SellaBand / Fonds / enkele potentiële aanvragers / enkele potentiële financiers testen het systeem 'onderwater'

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Netwerk

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand / Netwerk

2.4 Evaluatie online testomgeving voor netwerk + aanpassingen

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Netwerk / Vormgever

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand / Netwerk / Vormgever

2.5 Communicatie SellaPlan: communiceren releasedatum en publicatie regeling

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Vormgever

Medewerker Communicatie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Secretariaat Fonds / Medewerker Communicatie SellaBand / Vormgever

Resultaat van deze fase: SellaPlan klaarzetten om online te gaan en alvast in de markt te zetten / teasers / virals sturen. Aanvragers oproepen aanvragen in te dienen zodat er bij de release al projecten op staan

ACTIVITEIT 3

UITVOERING

mei 2010 - doorlopend

3.1 Communicatie naar aanvragers

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Vormgever

Medewerker Communicatie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Secretariaat Fonds / Medewerker Communicatie SellaBand / Vormgever

3.2 Marketing -> online marketingcampagne om SellaPlan naamsbekendheid te geven + releasedatum bekend te maken

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Vormgever

Medewerker Communicatie Fonds / Medewerker Communicatie SellaBand / Vormgever

3.3 Behandelen eerste aanvragen

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand

Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën
Fonds / Medewerker Communicatie Fonds /
Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek
SellaBand

3.4 Inhoudelijke begeleiding

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst
Stafmedewerker Fonds / Secretariaat Fonds

3.5 Technische begeleiding

Uitvoering: SellaBand
Techniek SellaBand

Resultaat van deze fase: de release van SellaBand goed voorbereiden

ACTIVITEIT 4

RELEASE SELLAPLAN

mei 2010

4.1 Release -> evenement waar SellaPlan op feestelijke wijze wordt gepresenteerd; in overeenstemming met Ministerie van OCW

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand / Netwerk / Aanvragers / Financiërs
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën
Fonds / Medewerker Communicatie Fonds /
Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek
SellaBand / Netwerk / Aanvragers / Financiërs

Resultaat van deze fase: SellaPlan presenteren aan een breed publiek en extra naamsbekendheid genereren

ACTIVITEIT 5

VOORTGANGSMOMENT 1

september – oktober 2010

5.1 Online enquête aanvragers en financiers

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Medewerker
Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds

5.2 Interne evaluatie + acties

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën
Fonds / Medewerker Communicatie Fonds /
Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek
SellaBand / Communicatie SellaBand

5.3 Externe evaluatie + acties

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand / Financiërs / Aanvragers
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Directie
SellaBand / enkele Financiërs / enkele aanvragers aan
de hand van enquête

5.4 Benaderen twee netwerkpartners

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand
Directie Fonds / Directie SellaBand

Resultaat van deze fase: SellaPlan nog beter afstemmen op vraag en aanbod en technisch perfectioneren

ACTIVITEIT 6

UITBREIDING

november 2010

6.1 Aansluiting twee nieuwe netwerkpartners

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand / Netwerkpartners
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Medewerker
Communicatie Fonds / Financiën Fonds / Directie
SellaBand / Techniek SellaBand / Communicatie
SellaBand / Netwerkpartners

6.2 Communicatie uitbreiding

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand / Netwerkpartners
Stafmedewerker Fonds / Medewerker Communicatie
Fonds / Communicatie SellaBand / Netwerkpartners

Resultaat van deze fase: SellaPlan beter financieel verankeren en een breder draagvlak genereren. Uitbreiding van Amsterdam naar nationaal

ACTIVITEIT 7

VOORTGANGSMOMENT 2

januari 2011

7.1 Online enquête aanvragers en financiers

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
Netwerkpartners
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Medewerker
Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds /
Netwerkpartners

7.2 Interne evaluatie + acties

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand / Netwerkpartners
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds /
Financiën Fonds / Medewerker Communicatie
Fonds / Secretariaat Fonds / Directie SellaBand /
Techniek SellaBand / Communicatie SellaBand /
Netwerkpartners

7.3 Externe evaluatie + acties

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst /
SellaBand / Financiërs / Aanvragers
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Directie
SellaBand / Netwerkpartners / enkele Financiërs /
enkele aanvragers aan de hand van enquête

7.4 Vaststellen doelen voor 2011

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Netwerkpartners
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand / Communicatie SellaBand / Netwerkpartners

Resultaat van deze fase: nagaan of de uitbreiding een succes is en of verdere uitbreiding wenselijk is

ACTIVITEIT 8

VOORTGANGSMOMENT 3

mei - juni 2011

8.1 Online enquête aanvragers en financiers

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / Netwerkpartners
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds / Netwerkpartners

8.2 Interne evaluatie + evaluatie Innovatietraject

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Netwerkpartners
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Medewerker Communicatie Fonds / Secretariaat Fonds / Directie SellaBand / Techniek SellaBand / Communicatie SellaBand / Netwerkpartners

8.3 Externe evaluatie + acties

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Financiers / Aanvragers
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Directie SellaBand / Netwerkpartners / enkele Financiers / enkele aanvragers aan de hand van enquête

8.4 Voortgang SellaPlan + rapportage Innovatieregeling

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand / Netwerkpartners
Directie Fonds / Directie SellaBand / Netwerkpartners

Resultaat van deze fase: Evaluatie van het doorlopen Innovatietraject en het systeem SellaPlan volledig via de hoofd- en netwerkpartners laten draaien.

ACTIVITEIT 9

EVALUATIE EN AFRONDING INNOVATIETRAJECT

juni – september 2011

9.1 Activiteitenverslag en financieel verslag indienen bij SenterNovem

Uitvoering: Amsterdams Fonds voor de Kunst / SellaBand
Directie Fonds / Stafmedewerker Fonds / Financiën Fonds / Directie SellaBand /

Resultaat van deze fase: inhoudelijke en financiële afronding Innovatietraject