

Reactie op internetconsultatie conceptprogramma ondernemerschap culturele sector

Namens de volgende organisaties¹, treft u hierna de gezamenlijke reactie op de internetconsultatie Ondernemerschap culturele sector.

Vraag1

A) Communicatie Geven aan Cultuur

1. Wat zijn volgens u belangrijke momenten waarop culturele instellingen hun publiek (individueel of collectief) voor het verkrijgen van giften kunnen bereiken?
2. Kent u goede voorbeelden van culturele instellingen of individuele creatieve makers die succesvol zijn geweest in het verkrijgen van giften?

Antwoord1

1. Zodra het publiek concreet ervaart wat een culturele instelling biedt; bijvoorbeeld bij bezoek aan (tijdens of na) een tentoonstelling, voorstelling, opening of evenement. Op die momenten, maar ook in overige uitingen van de culturele instelling, kan het publiek voorgelicht worden over het feit dat de instelling door hen kan worden ondersteund. Daarnaast uiteraard via individuele voorlichting langs de lijn van dienstverleners, zoals notarissen, family officers, fiscalisten.

Daaraan voorafgaand: bewustwording bij het brede publiek dat ook een culturele instelling als "goed doel" kan worden aangemerkt. Een potentiële donateur heeft de culturele sector nog te weinig op het netvlies wanneer een keus tot doneren gemaakt wordt.

2. Actueel en (beginnend) succesvol zijn initiatieven met behulp van social media en crowdfunding. Naar mate instellingen een meer persoonlijke indruk kunnen maken bij hun publiek (gezicht laten zien) en ook worden gepresenteerd door (lokale, vrijwillige, herkenbare) ambassadeurs, weten ze hun publiek te binden en te verleiden tot het doen van een bijdrage. De fiscale regelgeving voor de aftrekbaarheid van giften is niet leidend bij het doen van schenkingen. Wel kan dit van (ondergeschikt) belang zijn bij de selectie van een cultureel doel, de hoogte van een schenking of de wijze waarop die wordt vormgegeven. Het publiek moet over die fiscale mogelijkheden juist worden voorgelicht. Ook ligt er een groot potentieel bij de besturen en Raden van Toezicht van de diverse culturele instellingen. Deze netwerken (en hun netwerken) kunnen nog intensiever benut worden ten behoeve van de verwerving van giften en het opbouwen van een kring van donateurs. (Concrete voorbeelden van succesvolle initiatieven: Museum Boerhaave, Scheepvaartmuseum, Koninklijk Concertgebouw, Koninklijk Concertgebouworkest).

Vraag2

B) Mecenaatmakelaar

¹ Instituut Fondsenwerving (IF), Kunsten '92 (Vereniging voor Kunst, Cultuur en Erfgoed), Heuvelrug Notarissen en Verder Fiscaal Specialisten, voor contactgegevens zie onderstaand.

1. Welke expertise (uit de culturele en private sector) moeten vertegenwoordigd zijn in de raad om een gedegen toewijzing mogelijk te kunnen maken?
2. Aan welke voorwaarden moeten individuele creatieve makers en kleine culturele instellingen voldoen om gebruik te kunnen maken van de faciliteiten van de mecenaatmakelaar?

Antwoord2

1. De expertise die gewenst is in de raad, moet vooral kennis bieden op het gebied van fondsenwerving in brede zin en succesvol ondernemerschap in de culturele sector. Via trainingen en workshops kan de raad discussie stimuleren, dwarsverbanden leggen tussen kunstvormen en instellingen. De private sector kan vanzelfsprekend een rol spelen, zowel in opdracht van de raad, als in opdracht van (grotere) culturele instellingen. Aansluiting zoeken bij bestaande initiatieven in het veld bij openbare aanbesteding is efficiënt. We doen de suggestie om bij de openbare aanbesteding waarde te hechten aan de wijze waarop de raad zelf ondernemerschap aan de dag legt: practice what you preach.
2. Zo de toegang tot de mecenaatmakelaar al drempels moet hebben, kan men denken aan lidmaatschap van brancheorganisatie(s), bezit van bepaalde keurmerken of het hebben van bepaalde (fiscale) status (ANBI-status 'culturele instelling'). Het IF acht het hebben van een ANBI status voorwaardelijk.

Vraag3

C) Onderzoeksprogramma naar de fiscale aspecten van cultuurmecenaat

Ontbreken er volgens u nog kennisvragen voor het onderzoeksprogramma? Zo ja, waar denkt u dan aan?

Antwoord3

De eerste vraag die opkomt is of de Geefwet uit 2012 de beoogde effecten heeft op geven aan cultuur. Neem de (uitkomsten van de) evaluatie van deze wetgeving mee in het onderzoeksprogramma en de daarin opgenomen in tijd beperkte maatregelen. Ook het effect van de maximalisatie van giftenaftrek bij individuele schenkers, vraagt daarbij onderzoek. Bij de beoordeling van de effectiviteit van fiscale steunmaatregelen moet ook aandacht bestaan voor de effecten die de recente wijzigingen in de btw-regelgeving hebben (regeerakkoord kabinet Rutte-I, gewijzigd 'kunduz-akkoord').

Een tweede vraag die opkomt is of culturele instellingen die (onverhoopt, tijdelijk) de ANBI-status verliezen (bijvoorbeeld omdat ze formeel niet voldoen aan de criteria), getroffen worden door heffing van schenk- of erfbelasting. Staat het ondernemerschap van de culturele instelling en haar vennootschapsbelastingpositie effectief in de weg aan het mogelijke vangnet dat de SBBI-status kan bieden voor de culturele instelling, welk financieel belang is daarmee gemoeid en vraagt dat om een oplossing? Welke rol speelt de omstandigheid dat (culturele) ANBI's sinds 1 januari 2012 niet langer de rechtsvorm van N.V., B.V. of coöperatie mogen hebben en hoe verhoudt zich dat tot de ruimere juridische en fiscale mogelijkheden die juist die rechtsvormen bieden voor ondernemerschap?

Een vraag die (op de achtergrond) speelt bij onderzoek naar de effectiviteit van fiscale steunmaatregelen is de wijze waarop Europese regelgeving hierop van invloed is. Binnen welke kaders heeft Nederland de vrijheid een bepaalde sector te voorzien van (Staats)steun, zonder Europese sancties achteraf of noodzakelijke Europese toestemming vooraf?

Een laatste vraag houdt verband met de inperking van de regelgeving voor 'fiscaal fondswervende instellingen' (FFI) per 1 januari 2012. Deze wijziging in regelgeving schept verwachting dat enkele culturele instellingen hun juridische (en organisatorische) structuur moeten herzien, met alle kosten van dien, om niet geconfronteerd te worden met effectieve heffing van vennootschapsbelasting. Dit terwijl zo'n reorganisatie met een kleine aanpassing in de fiscale regelgeving voorkomen kan worden. Welke keuzes maken culturele instellingen in dit verband en wat zijn budgettaire effecten van het toestaan van de FFI uitsluitend binnen de culturele sector?

Vraag4

D) Versterking van ondernemerschap bij individuele creatieve makers en kleine instellingen

1. Welke competenties en thema's zijn volgens u het belangrijkste voor het versterken van het ondernemerschap bij kleine culturele instellingen en individuele kunstenaars/creatieve makers?
2. Welke onderwerpen moeten volgens u bij het aanbod van een programma in 2013 en 2014 centraal staan?

Antwoord4

De praktijk van kleine culturele instellingen en individuele makers is dat er minimale functiedifferentiatie is; veel taken zijn bij enkele personen belegd. Dit houdt in dat zowel de zakelijk leiders als de medewerkers vaak allrounders zijn die erg op de dagelijkse praktijk zijn gericht. Het versterken van ondernemerschap zal dan ook direct moeten aansluiten op die praktijk. Inhoudelijk liggen er kansen bij thema's op het gebied van positioneren (Hoe onderscheid ik mijn werk / instelling en zorg ik dat ik opval?) en scherp keuzes maken (Wat doen we wel, wat niet en met welke reden? Wat is daarbij het mandaat van de artistiek leider en tot hoever reikt de invloed van de zakelijk leider daarin?) In de bedrijfsvoering gaat het primair om netwerkvaardigheden en de bewustwording dat dit een taak is die op bestuurs- / directieniveau moet worden ingezet en waarin de hele organisatie betrokken moet worden (Waar beginnen met het opbouwen van een geversnetwerk? Hoe herken ik potentiële gevers en hoe bind ik ze?). Daarnaast dient bij de aanpassing van de beroeps- en opleidingsprofielen binnen het Kunstvakonderwijs versterkte aandacht te zijn voor ondernemerschap.

Vraag5

E) Leiderschapsprogramma Cultuursector

1. Wat zijn volgens u de belangrijkste competenties en/of thema's waar het leiderschapsprogramma zich op moet richten?

2. Heeft u opvattingen over de inrichting van het programma?
3. Zijn er naast het 'voorbeeldfunctie'-principe nog andere methoden om vanuit een netwerkperspectief het leiderschap duurzaam te versterken? Zo ja, waaraan denkt u dan?

Antwoord5

Het is van groot belang om rekening te houden met het duo-leiderschap dat vaak bij producerende culturele instellingen wordt gehanteerd. De zakelijk leider naast de artistiek leider is een veel gebruikte constructie in de praktijk van culturele instellingen. Het verdient aanbeveling om bij het ontwikkelen van een leiderschapsprogramma niet alleen de zakelijk leiders aan te spreken maar zeker ook de artistiek leiders. Het bevorderen van de bewustwording dat de verantwoordelijkheid van de artistiek leider veel verder gaat dan het inhoudelijke product zou samen moeten gaan met de verdere ontwikkeling van zakelijk leiderschap. Ook de noodzaak om reeds in de initiële fase de samenwerking te zoeken met (programmeurs van) theaters of met (potentiële) opdrachtgevers in het geval van individuele makers is een thema.

Leiderschap duurzaam versterken dient in ons perspectief te gebeuren door te investeren in echt hoogwaardige ontwikkeltrajecten voor leiderschap waar een kwaliteitskeurmerk aanhangt dat indicatief is voor de competenties van degenen die dit traject gevolgd hebben. Dit komt overeen met de voorgestelde aanpak.

Utrecht, 28 april 2012

Contactgegevens:

Instituut Fondsenwerving (IF)

Jan van Nassaulaan 102, 2596 BW DEN HAAG

Mevrouw H. Lenkens, directeur, hanneke@instituutfondsenwerving.nl

Kunsten '92 (Vereniging voor Kunst, Cultuur en Erfgoed)

Herengracht 62, 1015 BP AMSTERDAM

Mevrouw M. Versteegh, algemeen secretaris, marianneversteegh@kunsten92.nl

Verder Fiscaal Specialisten

Goeman Borgesiuslaan 77, 3515 ET UTRECHT

De heer mr. J.M.W.M. van Bavel, fiscalist, j.vanbavel@verderfiscaal.nl

Heuvelrug Notarissen

Postbus 175, 3970 AD DRIEBERGEN-RIJSENBURG

De heer mr. F. Op de Coul, notaris, f.opdecoul@heuvelrugnotarissen.nl