



Vlaams
Parlement

ingediend op **1308** (2017-2018) – Nr. 1
19 oktober 2017 (2017-2018)

Nota van de Vlaamse Regering

ingediend door minister Sven Gatz

Conceptnota over een langetermijnvisie
voor aanvullende financiering en
ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector

INHOUD

Nota betreffende een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector	3
Bijlage: Conceptnota 'Een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector	7



DE VLAAMSE MINISTER VAN CULTUUR, MEDIA, JEUGD EN BRUSSEL

CONCEPTNOTA AAN DE VLAAMSE REGERING

Betreft: Een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector

1. SITUERING

Met de Conceptnota 'Een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector' legt de Vlaamse overheid, zoals aangekondigd in de Beleidsnota Cultuur 2014-2019 en de beleidsbrieven Cultuur 2015-2016 en 2016-2017, de basis voor een langetermijnvisie m.b.t. aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap in Vlaanderen.

'Ondernemerschap, aanvullende financieringsvormen en professionalisering in de cultuursector stimuleren' is één van de tien strategische doelstellingen voor het beleidsdomein Cultuur voor de regeerperiode 2014-2019. Daarmee bouw ik verder op initiatieven uit vorige beleidsperiodes (b.v. initiatieven zoals 'Vele Kleintjes. Een helpende hand voor crowdfunding in de culturele sector' en de toolbox 'Europese Fondsen').

De voorbije twee jaar legde de Vlaamse overheid de fundamenteën voor een beleid m.b.t. aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap. Niet enkel het financieringslandschap voor de cultuursector in Vlaanderen werd in kaart gebracht maar ook werd nagegaan hoe het beschikbare instrumentarium versterkt kan worden.

De noden en uitdagingen waarop de conceptnota een antwoord wil bieden, zijn onder meer:

- Het bekend maken van het beschikbare instrumentarium van de Vlaamse overheid en de Vlaamse cultuuroverheid dat inzetbaar is voor de culturele praktijk. In dit verband is er ook nood aan meer transparantie over mogelijke combinaties tussen cultuursubsidies en aanvullende financiering. Dat alles rekening houdend met het DNA van de Vlaamse cultuursector.
- Filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring moeten meer onderdeel vormen van een vaste culturele financieringsmix. Daartoe moeten de nodige krachten gebundeld worden met de Franse

Gemeenschap om samen op het federale niveau te kunnen wegen met oog op een optimaal fiscaal stimulerend kader om geven te stimuleren door zowel particulieren/huishoudens als bedrijven.

- Het sensibiliseren en ondersteunen van begeleidingstrajecten rond financiering voor de cultuursector met oog op de verschillende noden bij grote en kleine actoren. In Vlaanderen is er nood aan een duidelijke coherente en performante intermediaire structuur voor coaching en begeleiding in de cultuursector.
- Het inzetten van cultuur als katalysator voor innovatie en creativiteit voor andere sectoren.

De noden en uitdagingen werden aan de Vlaamse cultuursector gepresenteerd en afgetoetst tijdens een participatief traject op volgende momenten:

- Op 22 oktober 2015 werd een sectorforum georganiseerd met participatieve workshops om de conclusies en aanbevelingen van het onderzoek *'De mogelijkheden van aanvullende financiering voor de cultuursector in Vlaanderen'* te valideren met vertegenwoordigers uit de verschillende subsectoren.
- Op woensdag 24 februari 2016 vond een groot sectorevenement rond aanvullende financiering plaats in de Koninklijke Bibliotheek te Brussel. Het onderzoek werd gepresenteerd en er werden verschillende workshops georganiseerd m.b.t. diverse aspecten van aanvullende financiering.
- Op 16 juni 2017 werd een rondetafel m.b.t. partnerprojecten georganiseerd. Daarvoor werden tal van experts met een diverse achtergrond (o.a. welzijn, wetenschap, technologie en educatie) uitgenodigd om in debat te gaan over het hoe en waarom van cross-sectorale samenwerking in Vlaanderen.

Het doel van de conceptnota is om zoveel mogelijk middelen naar de cultuursector te laten stromen en het marktfalen in het cultuurveld een halt toe te roepen, zodat culturele doelen gerealiseerd kunnen worden. De bijkomende middelen voor cultuur, waarvan sprake in de conceptnota, zijn aanvullend van karakter. Ze vormen geen alternatief voor het klassieke subsidiesysteem. Integendeel, subsidies blijven noodzakelijk ter ondersteuning van de culturele corebusiness van de culturele organisaties en voor innovatie, talentontwikkeling, experiment en participatie.

De uitgetekende beleidslijnen concentreren zich op vier speerpunten: 'Cultuurbank' (werktitel), een optimaal fiscaal beleid, een Cultuurloket en cross-sectorale samenwerking. De beleidslijnen expliciteren verder de rollen en verantwoordelijkheden die de Vlaamse overheid opneemt in overleg en afstemming met andere spelers en beleidsdomeinen. De conceptnota zal resulteren in een actualisering en verfijning van de bestaande instrumenten, en mogelijk ook in de ontwikkeling van nieuwe instrumenten.

Als bijlage gaat de uitgewerkte conceptnota.

2. VOORSTEL VAN BESLISSING VAN DE VLAAMSE REGERING

1. Hecht haar goedkeuring aan bovengenoemde conceptnota met dien verstande dat deze goedkeuring geen enkel extra financieel of budgettair engagement inhoudt;
2. Stemt er mee in dat:
 - 2.1 de Vlaamse minister van Cultuur, Media, Jeugd en Brussel de elementen van voornoemde nota vertaalt naar een concreet regelgevend kader;
 - 2.2 de Vlaamse minister van Cultuur, Media, Jeugd en Brussel op basis van deze nota de communicatie kan voeren.

Sven GATZ
Vlaams Minister van Cultuur, Media, Jeugd en Brussel

Bijlage:

- Conceptnota 'Een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector'.



Sven Gatz

Vlaams Minister van Cultuur, Media, Jeugd en Brussel

Conceptnota aan de Vlaamse Regering

Een langetermijnvisie voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector

Juli 2017

Inhoud

I. Situering.....	9
II. Context.....	10
III. Beleidslijnen voor aanvullende financiering en ondernemerschap in de Vlaamse cultuursector	13
1. De 'Cultuurbank' (werktitel): een nieuwe genetwerkte speler binnen het Vlaamse culturele ecosysteem	13
1.1. Opdracht 'Cultuurbank'.....	14
1.2. Financieringsaanbod 'Cultuurbank'	15
1.3. De kunstkoopregeling als nieuw instrument binnen de microkredieten... 15	
1.4. Coaching en investeringsrijp maken van culturele plannen.....	16
1.5. 'Cultuurbank': potentiële partner van het Topstukkenfonds?	17
2. Een optimaal fiscaal beleid	18
2.1. Uitbreiding van de tax shelter naar de podiumkunsten	18
2.2. Inbetalinggeving van kunstwerken.....	20
2.3. Filantropie en (bedrijfs)mecenaat stimuleren	21
3. Cultuurloket.....	25
3.1. Cultuurloket als genetwerkte organisatie	25
3.2. Doel en opdracht Cultuurloket	27
3.3. Kritische randvoorwaarden Cultuurloket	28
3.4. Experimenteel leiderschapsprogramma i.s.m. de Nederlandse overheid	28
4. Beleid m.b.t. cross-sectorale samenwerking	29
5. Extra: naar een waarborgregeling voor tijdelijke tentoonstellingen in de cultureel-erfgoedsector	30
IV. Bijlagen	31

I. SITUERING

Met de Conceptnota Aanvullende Financiering en Cultureel Ondernemerschap legt de Vlaamse overheid, zoals aangekondigd in de Beleidsnota 2014-2019 en de beleidsbrieven 2015-2016 en 2016-2017 van de Vlaams minister van Cultuur, de basis voor een langetermijnvisie m.b.t. aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap in Vlaanderen.

‘Ondernemerschap, aanvullende financieringsvormen en professionalisering in de cultuursector stimuleren’ is één van de tien strategische doelstellingen voor het beleidsdomein Cultuur voor de regeerperiode 2014-2019. Daarmee bouwt de minister verder op initiatieven uit vorige beleidsperiodes (bv. initiatieven zoals ‘Vele Kleintjes. Een helpende hand voor crowdfunding in de culturele sector’ en de toolbox ‘Europese Fondsen’).¹

De voorbije twee jaar legde de Vlaamse overheid de fundamenten voor een beleid m.b.t. aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap. Zo kreeg IDEA Consult de opdracht het financieringslandschap voor de cultuursector in Vlaanderen in kaart te brengen en na te gaan hoe dat instrumentarium kan versterkt worden.² Specifiek werd ook de performantie van CultuurInvest (PMV), het enige Vlaamse investeringsinstrument voor cultuur, geëvalueerd. De inzichten werden gepresenteerd aan en afgetoetst met de brede cultuursector. Het voorbije jaar werd het traject verder verdiept, dit in overleg met relevante stakeholders.

De conceptnota richt zich tot alle individuele actoren en organisaties die voltijds of deeltijds professioneel actief zijn in de kunstensector (inclusief de film- en letterensector), de sector cultureel erfgoed en de sectoren sociaal-cultureel volwassenenwerk en circuskunsten.

Het doel van de conceptnota is om zoveel mogelijk middelen naar de cultuursector te laten stromen en het marktfalen in het cultuurveld een halt toe te roepen, zodat culturele doelen gerealiseerd kunnen worden. Al te vaak zien mooie culturele projecten het levenslicht niet omdat de nodige financiering niet gevonden wordt. De bijkomende middelen voor cultuur, waarvan sprake in de conceptnota, zijn aanvullend van karakter. Ze vormen geen alternatief voor het klassieke subsidiesysteem. Integendeel, subsidies blijven noodzakelijk ter ondersteuning van de culturele corebusiness van de culturele organisaties en voor innovatie, talentontwikkeling, experiment en participatie.

De conceptnota ambieert ook een ondernemingsinstrumentarium op maat van de cultuursector via een dynamisch netwerk van relevante spelers en maatregelen zonder marktverstoring te zijn en dat om de brede cultuursector onafhankelijker en ondernemender te maken.

De uitgetekende beleidslijnen concentreren zich op vier speerpunten: ‘Cultuurbank’ (werktitel), een optimaal fiscaal beleid, een Cultuurloket en cross-sectorale samenwerking. De beleidslijnen expliciteren verder de rollen en verantwoordelijkheden die de Vlaamse overheid opneemt in overleg en afstemming met andere spelers en beleidsdomeinen. De conceptnota zal resulteren in een actualisering en verfijning van de bestaande instrumenten, en mogelijk ook in de ontwikkeling van nieuwe instrumenten.

¹ <http://www.velekleintjes.be/> en <https://cjsm.be/cultuur/formulieren/toolbox-eu-financiering>

² IDEA Consult (2015). ‘Onderzoek naar de mogelijkheden van aanvullende financiering voor de culturele sector.’ https://cjsm.be/cultuur/sites/cjsm.cultuur/files/public/aanvullende_financiering_ccs_eindrapport.pdf

II. CONTEXT

De voorbije 20 jaar heeft de Vlaamse cultuursector ingrijpende wijzigingen ondergaan. Europese en mondiale tendensen hebben ook hier hun sporen achtergelaten. Op Europees vlak kwam de erkenning dat cultuur ook een economische dimensie heeft via het rapport 'The Economy of Culture' dat in 2006 door de Europese Commissie werd gepresenteerd. De evolutie van de cultuursector van eiland tot onderdeel van de Culturele en Creatieve Sectoren (CCS) volgde sindsdien snel en heeft m.b.t. ondernemingszin en ondernemerschap belangrijke bakens verzet.³

Cultuur en economie bestuiven elkaar alsmaar meer tegen een achtergrond van een wijzigend financieringslandschap en er is steeds meer sprake van cultureel ondernemerschap. Zonder het zelf te beseffen zijn veel culturele professionals culturele ondernemers pur sang. Zij sprokkelen soms gewild, soms ongewild hun loopbaan samen met activiteiten die een combinatie zijn van hun corebusiness en activiteiten die weinig te maken hebben met hun artistieke of culturele doelen. Het zijn flexwerkers die een voorbode zijn van een veranderende arbeidsmarkt.⁴ Ze bewijzen dat ondernemen niet enkel is weggelegd voor grote commerciële ondernemingen, maar ook kan werken op heel kleine schaal, uiteraard met een andere aanpak. Deze aanpak veronderstelt een performant instrumentarium en voldoende financieringsmogelijkheden op maat van de cultuursector, met ook aandacht voor een flankerend beleid.

De Vlaamse cultuuroverheid heeft geen generiek instrumentarium m.b.t. aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap, maar beschikt wel over een aantal instrumenten die bepaalde aspecten van aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap stimuleren. Zo zijn er de gesubsidieerde intermediaire organisaties die instaan voor dienstverlening m.b.t. aspecten van cultureel ondernemerschap, de Kunstenaarstoelage en CultuurInvest (PMV). Federaal kan de cultuursector ook nog beroep doen op de tax shelter voor een Europees audiovisueel werk en de tax shelter voor podiumkunsten.

Binnen Vlaanderen is vooralsnog slechts in beperkte mate sprake van een '*cultuur*' voor aanvullende financiering en dat zowel in het cultuurveld, bij bedrijven als op overheidsniveau. Om tot een sterker landschap te komen dienen de drie sferen nl. de overheids-, markt- en sociale sfeer in elkaar over te vloeien en elkaar te versterken⁵.

Bij het optimaliseren van het landschap voor aanvullende financiering voor cultuur in Vlaanderen moet rekening gehouden worden met het heel typisch eigen (financieel) DNA van de cultuursector, de superdiversiteit aan organisatievormen (publieke en private), werkvormen en actoren en het feit dat velen heel klein in schaal zijn en vaak ook financieel laaggeletterd. Sommige organisaties beschikken over een eigen infrastructuur, anderen hebben dan weer een grote voorfinanciering nodig, etc. De mogelijkheid om aanvullende financieringsmiddelen aan te trekken hangt af van de grootte van de betrokken spelers en de deelsector. Dat maakt dat er niet zoiets is als één financieringsbehoefte in het cultuurveld. Bovendien

³ Voor de (beleids)ontwikkeling inzake CCS: zie bijlage 1.

⁴ Jessy Siongers, Astrid Van Steen & John Lievens (CuDOS - Universiteit Gent) (2016). 'Loont passie? Een onderzoek naar de sociaaleconomische positie van professionele kunstenaars in Vlaanderen.' <https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/loont-passie-een-onderzoek-naar-de-sociaaleconomische-positie-van-professionele-kunstenaars-in-vlaanderen-1>

⁵ Arjo Klammer (2005) 'Creatieve financiering van creativiteit', in Boekman 62 'Kunst en geld' januari 2005.

evolueren de financieringsbehoeften sterk naarmate actoren veranderingen ondergaan. Het instrumentarium moet die complexiteit en diversiteit weerspiegelen, wetende dat er niet zoiets bestaat als één antwoord voor alle spelers op alle noden. *'One fits all'* is dus een illusie. Een gediversifieerd financieringslandschap is een noodzakelijke voorwaarde om ondernemen in een cultuurcontext te faciliteren.

Tegen die achtergrond staat de Vlaamse cultuuroverheid voor een aantal uitdagingen, waaraan we met een beleid inzake aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap tegemoet willen komen.

1. Zoals reeds vermeld, beschikt de Vlaamse cultuuroverheid over een beperkt aanbod van instrumenten ter stimulering van aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap. Ook buiten de cultuursector zijn er instrumenten (bv. kredietverstrekken financieringsformules van PMV, het ondernemings- en innovatie-instrumentarium van het Agentschap Innoveren & Ondernemen⁶) die inzetbaar zijn in de culturele praktijk. Het is belangrijk deze ook bekend en overzichtelijk te maken voor de cultuursector, dit rekening houdend met het DNA van culturele actoren.

Hieraan gekoppeld is er ook nood aan meer transparantie over mogelijke combinaties tussen cultuursubsidies en aanvullende financiering, omdat cofinanciering vaak optreedt als voorwaarde. Een interessant instrumentarium is één ding maar daar houdt het niet op. Vaak wordt een instrumentarium gekozen in functie van de huidige organisatievorm. De keuze voor een andere juridische structuur maakt dat een heel ander instrumentarium mogelijk wordt. Niettemin moeten de implicaties van dergelijke keuzes duidelijk zijn en dient er bewust voor een andere organisatievorm gekozen te worden indien hierdoor het cultureel doel beter gediend wordt.

2. Filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring vormen nog te weinig onderdeel van een culturele financieringsmix. Hier ligt een onontgonnen potentieel voor de cultuursector. Daarvoor is wel overheidsondersteuning nodig, gaande van kennisopbouw van het juridische kader voor fiscale aftrek van giften, sponsoring en/of bedrijfsmecenaat tot een inventaris van filantropische fondsen in Vlaanderen en initiatieven om een nieuwe *mindset* in de cultuursector te initiëren. Bijzondere aandacht moet hier uitgaan naar kleine spelers. Ook is kennis over de 'gever aan cultuur', over wie waarom aan cultuur geeft essentieel om als Vlaamse overheid een beleidskader te ontwikkelen waarin de zoektocht van culturele spelers naar een passende mecenas/sponsor versterkt wordt door actieve matchmaking.

Filantropie, bedrijfsmecenaat en sponsoring zijn federale bevoegdheden. Het is dan ook nodig de krachten te bundelen met de Franse Gemeenschap om samen op het federale niveau te kunnen wegen met oog op een optimaal fiscaal stimulerend kader. Op heden creëert het juridische kader al te vaak rechtsonzekerheid bij zowel de gevers als de schenkers. Voor bedrijven mondt dit vaak uit in een negatieve impact op hun geef- en sponsorgedrag.

3. Aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap vergen veel sensibilisering en ondersteuning. Andere Europese lidstaten hebben specifiek een opleidings- en begeleidingstraject rond financiering⁷ voor de cultuursector. Bij het uitwerken van een begeleidingsaanbod voor de Vlaamse cultuursector moet er rekening gehouden worden met de verschillende noden inzake training

⁶ Voor een overzicht zie: <http://www.vlaio.be/subsidiedatabank>

⁷ Bijvoorbeeld: de Nederlandse programma's 'Wijzer Werven' (<http://www.wijzerwerven.nl/>) en 'Leiderschap in Cultuur' (LinC) (<http://leiderschapincultuur.nl/>)

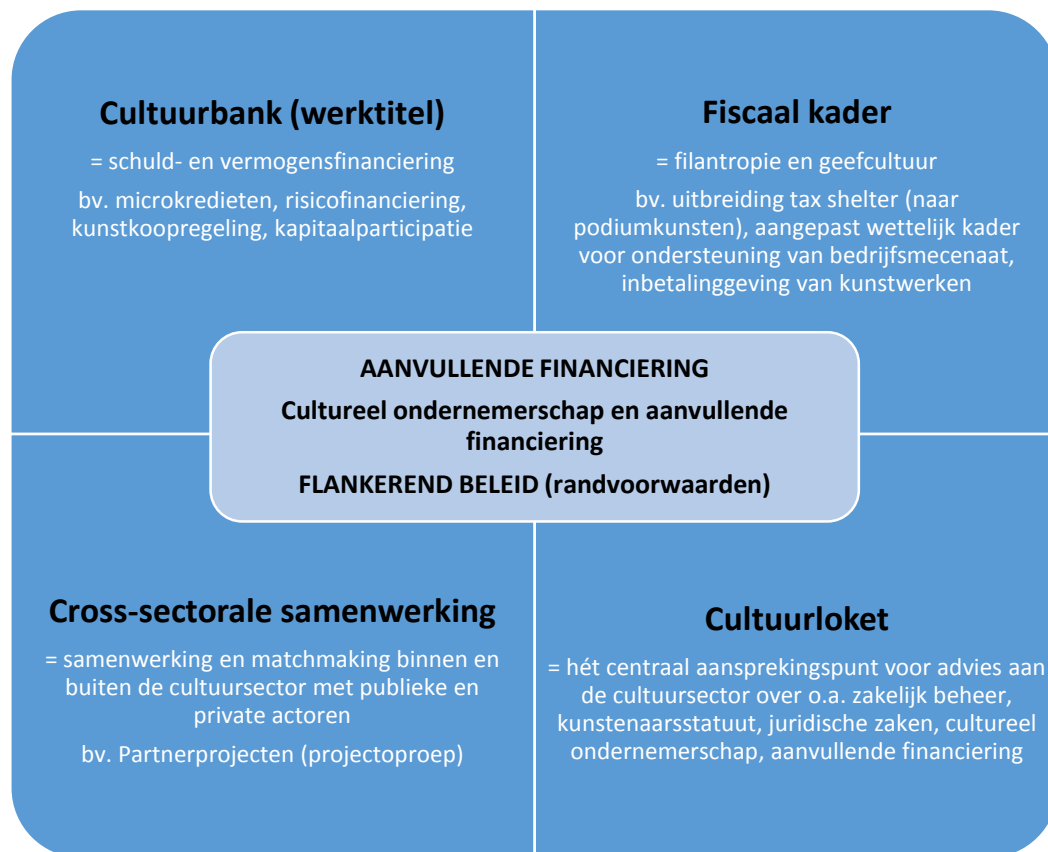
en begeleiding bij grote en kleinere actoren. Momenteel zijn er veel stakeholders in dit debat. Het is nodig dat de vele spelers hun krachten bundelen, maar er is ook nood aan een duidelijke coherente en performante intermediaire structuur voor coaching en begeleiding in de cultuursector.

4. Cultuur is een katalysator voor innovatie en creativiteit voor andere sectoren. Dit type van samenwerking staat in Vlaanderen echter nog in de kinderschoenen. Van onderuit ontstaan er al mooie samenwerkingsprojecten, maar nog te vaak ad hoc en korte termijn. Impulsen vanwege de Vlaamse (cultuur)overheid kunnen cross-sectorale samenwerking een boost geven. Via (buitenlandse) *good practices* en inspirerende Vlaamse voorbeelden en via de inzet van de knowhow die Flanders DC en het voormalig IWT (Instituut voor Innovatie door Wetenschap en Technologie) ontwikkelden met de Call voor Innovatie met de Creatieve Industrieën (CICI-call), kunnen dergelijke praktijken verspreid worden in de cultuursector. Vlaanderen kan ook een en ander opsteken van de ervaringen van Wallonië met Creative Wallonia.⁸

⁸ www.creativewallonia.be

III. BELEIDSLIJNEN VOOR AANVULLENDE FINANCIERING EN ONDERNEMERSCHAP IN DE VLAAMSE CULTUURSECTOR

Het beleid van de Vlaamse overheid inzake aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap omvat vier speerpunten, namelijk een 'Cultuurbank' (werktitel), een optimaal fiscaal beleid, een Cultuurloket en een beleid m.b.t. cross-sectorale samenwerking.



De 'Cultuurbank' en een optimaal fiscaal beleid doelen op nieuwe impulsen om meer aanvullende geldstromen naar de Vlaamse cultuursector op gang te brengen. Het Cultuurloket en het beleid m.b.t. cross-sectorale samenwerking zijn eerder flankerende maatregelen.

1. De 'Cultuurbank' (werktitel): een nieuwe genetwerkte speler binnen het Vlaamse culturele ecosysteem

Er is een knelpunt in het aanbod van financiële producten door de traditionele kredietverstrekken in Vlaanderen. Veel instrumenten staan theoretisch open voor de cultuursector, maar traditionele kredietverstrekkers vragen waarborgen die niet-commerciële spelers uit het cultuurveld slechts in mindere mate kunnen voorleggen. Het financiële discours gehanteerd door aanbieders staat haaks op de gestelde maatschappelijke en culturele doelen. Het traditionele beoordelingskader van een profit-omgeving faalt wanneer culturele businessplannen geëvalueerd worden. Ook uit de evaluatie van CultuurInvest bleek dat het instrument er niet in geslaagd is de cultuursector te bedienen.⁹ Een 'Cultuurbank' op maat van de cultuursector moet hier een antwoord bieden, rekening houdend met het feit dat

⁹ Het evaluatierapport van de werking van CultuurInvest 2006-2010 is te consulteren via: <https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/cultuurinvest-evaluatie-2006-2010-1>

er niet één specifiek financieringsinstrument is dat aan alle behoeften kan beantwoorden.

In 2017 worden de fundamenten van de nieuwe 'Cultuurbank' gelegd en wordt een hedendaagse set van KPI's opgesteld om naar de toekomst toe de gewenste impact te kunnen monitoren. De 'Cultuurbank' zal de volgende maanden verder uitgewerkt worden om operationeel te zijn in de loop van 2018. Tijdens de verdere uitwerking zal er ook een onderzoek naar staatssteun plaatsvinden.

1.1. Opdracht 'Cultuurbank'

De 'Cultuurbank' zal geen nieuwe fysieke bank zijn noch een doorstart van CultuurInvest, maar een netwerk, alliantie van financieringspartners om financiële producten op maat van de cultuursector beter te ontsluiten om zo het marktfalen in de cultuursector aan te pakken.

Kennis van het DNA van de Vlaamse cultuursector is een basisvereiste voor de 'Cultuurbank'. De financieringsbehoefte van de cultuursector is eerder in het lagere segment van de microkredieten te signaleren i.p.v. in het hogere segment van de risicofinanciering. De Vlaamse cultuursector denkt vooral in businessmodellen die gebaseerd zijn op deficitfinanciering i.p.v. op een inschatting van de reële financieringsbehoefte om culturele doelen te bereiken. Maatschappelijke doelen en andere bestuursstructuren maken dat er geen traditionele kapitaalverschaffers zijn. Een non-profit culturele organisatie is vaak een vereniging zonder winst oogmerk en zonder klassieke aandeelhouders die een beginkapitaal samenbrengen.

De Vlaamse overheid wil voor de 'Cultuurbank' voor kredieten boven 100.000 euro een beroep doen op PMV. Dit moet evenwel op een andere manier dan in het verleden omdat de Vlaamse cultuursector teveel afwijkt van het traditionele Vlaamse KMO-weefsel dat behalve andere financieringsnaden ook volledig anders is ingebed en gestructureerd dan de Vlaamse cultuursector. PMV hanteert geen aparte merknamen meer, maar biedt generieke financiële producten aan voor heel Vlaanderen (bv. Winwinlening, Startlening+, KMO-cofinanciering, Waarborgen). Dat instrumentarium is ook beschikbaar voor de cultuursector op voorwaarde dat er voldaan is aan de door PMV gestelde voorwaarden. In afwachting van de 'Cultuurbank' werd de overeenkomst met PMV met een jaar verlengd en werd de opdracht beperkt tot de reguliere opvolging en financiering van lopende en nieuwe dossiers.

Via een openbare oproep zal de Vlaamse cultuuroverheid een tweede Vlaamse financieringspartner, professioneel actief in het verstrekken van microkredieten in een non-profit omgeving, aanstellen om mee als partner binnen de 'Cultuurbank' een financieringsaanbod voor de Vlaamse cultuursector uit te bouwen.

De partners binnen de 'Cultuurbank' zullen een culturele financieringsmix uitwerken die afgestemd is op de noden in het cultuurveld en dat gaande van rentevrije microkredieten voor individuele spelers tot rentedragende en risicodragende leningen en/of kapitaalparticipaties. De rente zal variëren al naargelang het risico en de gehanteerde risicopremie.

Ze moeten ook de vinger aan de pols houden. Als er innovatieve financieringsmethodieken opduiken, moeten zij de cultuuroverheid hierover informeren en voorstellen formuleren hoe die technieken in een hedendaags cultureel instrumentarium te verankeren. Eén van de nieuwste technieken is de zgn. *matchfunding* waarbij de overheid hetzij rechtstreeks, hetzij via een

investeringsvehikel, vanaf een opgehaald bedrag automatisch een deel mee financiert.

1.2. Financieringsaanbod 'Cultuurbank'

De huidige kunstenaarstoelage¹⁰ zoals voorzien binnen het Kunstendecreet zal, als microkredietinstrument van de 'Cultuurbank', uitgebreid worden naar andere subsectoren en dit zowel voor particulieren (zelfstandigen en loontrekkenden) als voor culturele professionals die georganiseerd zijn via een rechtspersoon. Het microkrediet bedraagt maximaal 15.000 euro en is rentevrij voor individuele kunstenaars en culturele professionelen en rente-arm voor organisaties onder rechtspersoonlijkheid.

Vanaf de grens van 15.000 euro tot 50.000 euro zijn de leningen zowel voor particulieren als voor rechtspersonen rente-arm. In het segment boven de 50.000 euro zullen de intresten nog steeds rente-arm zijn in vergelijking met de markt en zal erop toegezien worden dat dit niet de enige financiersbron is. Achter een cultureel project met potentieel tot terugbetaling schuilt doorgaans ook een achterban met een warm hart voor het project die kan optreden als medefinancier.

De 'Cultuurbank' hanteert in het segment onder de 100.000 euro het principe dat er nooit persoonlijke borgen gevraagd worden. Dat is een belangrijk aspect in het marktfalen in de cultuursector omdat er behalve de subsidietoezegging van de subsidiërende overheid nauwelijks borgstellingen te geven zijn. De subsidietoezegging fungeert doorgaans al als een borg in het kader van een regulier kaskrediet dat vaak aangesproken wordt als overbrugging in afwachting van een volgende subsidieschijf. De 'Cultuurbank' zal geen overbruggingskredieten verstrekken om een liquiditeitstekort in afwachting van een volgende subsidieschijf op te vangen. De markt dekt deze behoefte volledig af. Overbruggingskredieten in het kader van een investeringsdossier komen wel in aanmerking.

Het segment boven de 100.000 euro is eerder in het investeringslandschap te situeren waar CultuurInvest (PMV) in het verleden actief was. De grens van 100.000 euro is de ondergrens van wat eerder bij risicofinanciering thuishoort. Dat vergt een specifieke aanpak en een gedifferentieerde rentevoet in overeenstemming met het risico van de investering. Het principe van geen borgen wordt ook hier gehandhaafd maar indien borgen kunnen gegeven worden, zal het intrestniveau daaraan aangepast worden.

Hoewel het verleden van CultuurInvest uitwees dat het rendement op kapitaalparticipaties en de mogelijkheid tot exit met meerwaarde eerder gering is in het cultuurveld, willen we binnen de financieringsmix van de 'Cultuurbank' toch de mogelijkheid tot kapitaalparticipaties voorzien. Weliswaar zijn we ons hier bewust van het feit dat de doelgroep hier cultuurondernemingen met een duidelijk commercieel potentieel zijn.

1.3. De kunstkoopregeling als nieuw instrument binnen de microkredieten

Het aanbod van de 'Cultuurbank' omvat ook een kunstkoopregeling die het voor particulieren mogelijk zal maken om een kunstwerk van een levend kunstenaar op afbetaling aan te kopen bij erkende aanbieders. De kunstkoopregeling is een bijzondere vorm van microkrediet in het voordeel van startende en minder kapitaalkrachtige kunstliefhebbers, van de kunstmarkt en van de Vlaamse kunstenaars.

¹⁰ <http://www.kunstenenerfgoed.be/nl/kunstenaarstoelage>

Een belangrijk argument voor de kunstkoopregeling is het hefboomeffect, dat geraamd wordt op een factor van naar schatting tussen 4 en 6 uitgaande van volgende simulatie: voor een overheidsinvestering tussen 200.000 en 250.000 euro/jaar, kunnen privé-investeringen van particulieren worden gestimuleerd voor een bedrag van 1 tot 1,5 miljoen euro. Dit is gerekend aan 300 tot 500 aankopen x gemiddeld 3.000 euro/kunstwerk, wat haalbaar zou moeten zijn na 2 jaar werking. Ter vergelijking: in Nederland ligt het aantal aankopen jaarlijks tussen 2.000 en 2.800; we rekenen slechts op 1/8 tot 1/5 hiervan. Na een tweetal jaar werking zal moeten geëvalueerd worden of dit cijfer effectief gehaald wordt. Veel hangt uiteraard af van de promotie.

De inhoudelijke en financiële opvolging van de kunstkoopregeling zal gescheiden worden.

- In mei 2016 heeft de Vlaamse cultuuroverheid, conform het Kunstendecreet van 13 december 2013, een open oproep gelanceerd aan kandidaten om een werking te ontplooiën rond kunstspreiding. De opdracht werd recentelijk toegewezen aan Kunst in Huis die ook zal instaan voor de coördinatie en promotie van de kunstkoopregeling. Dit houdt in: uitwerken van de selectieprocedure voor aanbieders i.s.m. het Departement CJM, de organisatie van overleg met de overheid, de ontwikkeling van een toegankelijk aanvraagstelsel, de coördinatie en uitvoering van het marketingplan en de jaarlijkse rapportering over het programma i.s.m. de financiële organisatie.
- De aanbieder van de microkredieten binnen de 'Cultuurbank' staat in voor het financiële luik van de kunstkoopregeling. Dit houdt in: de ontwikkeling van een leningformule en documenten i.s.m. de inhoudelijke partner, de screening van de kredietwaardigheid van de klanten, de (snelle) toekenning en de opvolging van kredieten, de opvolging van dossiers (inclusief wanbetaling) en de jaarlijkse rapportering over het programma aan de opdrachtgever i.s.m. Kunst in Huis. In overleg met de financiële partner zullen we in het najaar een beslissing nemen over het rentevrije of rente-arme karakter van de lening.

De regeling wordt opengesteld voor alle beeldende en toegepaste kunstvormen. De selectie van kunstenaars wordt ondervangen door een profielselectie op aanbieders door te voeren (o.a. portfolio van de aanbieder, activiteiten in de binnenlandse en buitenlandse kunstwereld). In principe komt dan elk werk dat door een geselecteerde aanbieder gepromoot wordt in aanmerking voor de regeling. Dit profiel en de selectiecriteria zullen na de zomer i.s.m. Kunst in Huis en het Departement CJM verder uitgewerkt worden.

De kunstkoopregeling beoogt een drempelverlagend en stimulerend effect. De doelgroep is dus enerzijds de beginnende liefhebber als uitnodiging om kennis te maken met de kunstmarkt (instroom, eenmaal de weg gevonden, komen ze misschien terug), en anderzijds de gevorderde kunstliefhebber met een beperkt budget, die door deze regeling toch kunst kan kopen (omzetverhoging). Het afbakenen van het doelpubliek is belangrijk voor de marketingstrategie, wat mee het succes van de regeling kan bepalen.

1.4. Coaching en investeringsrijp maken van culturele plannen

Aangezien de financiële geletterdheid van de cultuursector eerder laag is, zal de 'Cultuurbank', indien ze kredieten aan culturele actoren verstrekt, een engagement van de vrager als voorwaarde stellen. In Nederland¹¹ wordt het principe '*Geen lening zonder training*' gehanteerd. Dat principe wil de Vlaamse cultuuroverheid ook introduceren bij de 'Cultuurbank'.

¹¹ Bij de instelling Cultuur+Ondernemen: <https://www.cultuur-ondernemen.nl/>

Die training wordt niet door de 'Cultuurbank' zelf georganiseerd. De evaluatie van CultuurInvest wees immers uit dat een dubbele opdracht nl. coachen en begeleiden enerzijds en financieren anderzijds tot een *conflict of interest* leidt. Het Cultuurloket (zie punt 3) zal de training organiseren, al dan niet in samenwerking met een andere partner (bv. Flanders DC). De training zal gedifferentieerd worden aangepakt en evenredig met het kredietbedrag. Naarmate het leningsbedrag hoger wordt, zal de training uitgebreid worden en meer focussen op het opmaken van businessmodellen om een succesvolle kredietaanvraag in te dienen.

Naar het voorbeeld van de KMO-portefeuille, waar ondernemers financiële steun kunnen aanvragen voor opleiding en adviesdiensten, wil de Vlaamse overheid ondernemingsrugzakjes op maat van de cultuursector introduceren. Hiermee kan de aanvrager een specialist aantrekken die het individuele financieringsdossier begeleidt. Uit de evaluatie van CultuurInvest is gebleken dat sectorkennis en zelfs nichekennis nodig is om aanvragen uit de cultuursector succesvol te kunnen begeleiden en coachen. De match tussen de aanvrager en de individuele begeleider is cruciaal om investeringstrajecten te doen slagen. De zoektocht naar een ideale match is echter geen sinecure voor culturele spelers. Daarom zal het Cultuurloket die zoektocht faciliteren door binnenkomende vragen te matchen met de relevante expertise van private spelers in de markt. Cultuurloket vermijdt op die manier marktverstoring.

1.5. 'Cultuurbank': potentiële partner van het Topstukkenfonds?

Het doel van het Topstukkenfonds is de verwerving van belangrijk cultureel erfgoed (topstukken en sleutelwerken) voor de Vlaamse musea en erfgoedinstellingen. Topstukken en sleutelwerken hebben vaak een grote financiële waarde waardoor het voor erfgoedorganisaties onmogelijk is om dergelijke stukken voor hun collectie te verwerven. Ook moet het Topstukkenfonds alle restauraties van topstukken financieren. Het stijgende aandeel van de uitgaven voor restauratie en conservatie binnen het Topstukkenfonds in combinatie met de hoge financiële waarde van veel belangrijke collectiestukken beperken de slagkracht van het fonds (jaarlijkse dotatie van 563.000 euro).

Tijdens de vorige legislatuur werd reeds de mogelijkheid tot het invoeren van een PPS-regeling overwogen om zo het Topstukkenfonds meer armslag te geven. Het Topstukkendecreet werd aangepast (2009) om dit mogelijk te maken. Ook werd de markt geraadpleegd om na te gaan welke PPS-formule mogelijk was. Uit de bevraging kwam de figuur van de roerende leasing naar voren. Voorstel was om met een bank een *special purpose vehicle* (SPV) op te zetten dat zou instaan voor de aankoop van topstukken, welke dan in roerende leasing gegeven zou worden aan de Vlaamse overheid. Het is relevant de haalbaarheid van deze piste verder te onderzoeken.

Naast deze optie werd, gezien de ervaring van PMV in het Vlaamse financieringslandschap, binnen het kader van de uitwerking van de 'Cultuurbank', hen gevraagd de mogelijkheden te onderzoeken om de financiële slagkracht en de wendbaarheid van het Topstukkenfonds te vergroten voor de aankoop van topstukken en sleutelwerken. Daarbij worden door PMV, in overleg met actoren binnen het veld, twee pistes bekeken, nl. de mogelijkheid tot lening/kredietopening aan het Topstukkenfonds en de mogelijkheid tot de oprichting van een stichting waarin de 'Cultuurbank' participeert.

Ingeval van de eerste piste wordt er onderzocht welk kader nodig is om een lening of een kredietopening aan het Topstukkenfonds te verstrekken. Zo kan het Topstukkenfonds vlot en snel inspelen op zich voordoende opportuniteiten of

noden. De aangegane lening(en) kan (kunnen) afgelost worden via de jaarlijkse dotatie aan het Topstukkenfonds. Dit instrument kan op relatief korte termijn geoperationaliseerd worden en is dan inzetbaar in het geval van bijzondere cases die buiten de normale 'aankooproutine' en mogelijkheden van de Topstukkenraad/Topstukkenfonds vallen.

Een andere mogelijke piste is de uitbouw van een stichting met een aantal private en publieke actoren die bereid zijn om samen met de 'Cultuurbank' en het Topstukkenfonds te investeren in de aankoop van topstukken. De door de stichting aangekochte stukken worden dan in langdurige bruikleen gegeven aan op landelijk niveau erkende musea. De investeerders kunnen binnen deze piste nooit eigenaar van het topstuk worden, maar wel eigenaar van een waardecertificaat. De stichting mag de topstukken verkopen, maar er wordt wel een 'voorkooprecht' (het recht om het stuk te kopen tegen dezelfde prijs als overeengekomen met een derde verwerver) voorzien ten gunste van het Topstukkenfonds. Voor het jaareinde willen we meer duidelijkheid over de haalbaarheid van de mogelijke pistes.

2. Een optimaal fiscaal beleid

Naast de 'Cultuurbank', wil de Vlaamse overheid werk maken van een optimaal fiscaal beleid, met aandacht voor fiscale stimuli met oog op zowel kleine giften voor cultuur als (bedrijfs)mecenaat.

Een eerste belangrijke realisatie in 2017 was de uitbreiding van de tax shelter voor film naar podiumkunsten. Belgische of buitenlandse vennootschappen die in België zijn gevestigd kunnen genieten van belangrijke fiscale voordelen als ze investeren in Europese audiovisuele werken of podiumkunsten, mits aan een aantal voorwaarden wordt voldaan.

Voor de Belgische audiovisuele sector bleek de tax shelter alvast een succes. Sinds de inwerkingtreding in 2003 steeg het aantal audiovisuele producties dat mee gefinancierd werd met tax sheltermiddelen aanzienlijk. Sinds het begin van de regeling tot eind 2016 werden 457 producties voltooid en al meer dan 1 miljard¹² euro aan fondsen verzameld. De werkgelegenheid in de sector kende een stijging van meer dan 20 procent. Voor elke geïnvesteerde euro krijgt de overheid 1,21 euro terug, zo bleek uit een studie van Deloitte (2012)¹³. Bovendien maakt de regeling Belgische producenten tot aantrekkelijke coproductiepartners in een steeds internationaler wordende setting. De grondige wetswijziging van 12 mei 2014 zorgde voor een verbeterde regeling met het oog op een duurzaam fiscaal instrument.

Samen met de federale overheid heeft de Vlaamse overheid via de uitbreiding van de tax shelter de basis gelegd voor een optimaal fiscaal kader. In overleg met de collega-ministers uit de Franse Gemeenschap en van het federale niveau, willen we nu verder nagaan hoe we met fiscale impulsen het (bedrijfs)mecenaat binnen de cultuursector kunnen aanwakkeren.

2.1. Uitbreiding van de tax shelter naar de podiumkunsten

Eind 2016 besliste de Federale regering, mede op vraag van de gemeenschapsministers van Cultuur, om de tax shelter voor film uit te breiden

¹² Voor de Vlaamse Gemeenschap bedraagt dit 554.986.368 euro.

¹³ Deloitte (2012). 'Tax Shelter: een zeer rendabele belegging voor de Staat. Studie in opdracht van uMedia'.

naar de podiumkunsten.¹⁴ In 2017 werd de wet effectief uitgevoerd.¹⁵ Met het federale niveau werd goed samengewerkt om de tax shelter regeling tot stand te brengen. Op onze vraag werd de regelgeving ook bijgestuurd (bv. aanpassing genres, verlenging termijn voor de in aanmerking komende uitgaven, uitbreiding tot vzw's).

Investerders die een Europees podium- of theaterwerk¹⁶ prefinancieren worden voortaan fiscaal beloond. Het fiscaal voordeel bestaat, net zoals bij film, uit een belastingvrijstelling ten belope van 310% van de werkelijk gestorte sommen (rekening houdend met de toepasselijke limieten) en een extra opbrengst op de gestorte sommen. De werken moeten daarvoor erkend zijn door de bevoegde diensten van de Vlaamse, Franse of Duitstalige Gemeenschap. Op die manier kunnen podiumkunstenorganisaties, naast bestaande subsidies van de overheid, makkelijker extra middelen uit de markt halen voor het creatie- en productieproces, wat ook een positieve impact heeft op de werkgelegenheid en vergoedingen van werknemers en freelancers. Het systeem van de tax shelter brengt kunstenorganisaties en bedrijven daarenboven meer met elkaar in contact.

Belgische productievennootschappen, erkend door de minister van financiën, met als voornaamste doel de productie en de ontwikkeling van nieuwe podiumproducties¹⁷ komen als productiehuis in aanmerking. Productiehuizen kunnen zowel de vorm van een vennootschap als van een vzw aannemen. Ze zullen onderworpen worden aan de vennootschapsbelasting voor het aanslagjaar verbonden aan een belastbaar tijdperk waarin ze een raamovereenkomst hebben gesloten, en voor de drie daaropvolgende aanslagjaren.

Aangezien het instrument voor de podiumkunsten nog nieuw is en zowel commerciële als niet-commerciële spelers dit instrument gebruiken, is een nauwe opvolging en permanent overleg met het federale niveau belangrijk. Enerzijds heeft de Vlaamse cultuursector tijd nodig om te wennen aan de nieuwe fiscale omgeving van het stelsel van de vennootschapsbelasting. Anderzijds heeft ook het federale niveau tijd nodig om de eigenheid van de podiumkunsten te leren kennen. Het creatieproces van een podiumwerk is immers anders dan in de filmsector.

Ook is het belangrijk eventuele knelpunten te melden. Zo stellen we volgende knelpunten vast die reeds bij het federale niveau werden aangekaart:

- Reserves aangelegd onder de rechtspersonenbelasting worden in de vennootschapsbelasting gekwalificeerd als belaste reserves. Een algemene vrijstelling voor subsidies is niet mogelijk. De onderwerping aan de vennootschapsbelasting heeft voor de in het verleden aangelegde reserves wel geen fiscaal gevolg.
- Door de onderworpenheid aan de vennootschapsbelasting wordt de erkenning om fiscale attesten bij giften uit te reiken automatisch ingetrokken. Dit is voor veel productiehuizen uit de sector van de podiumkunsten problematisch,

¹⁴ De uitbreiding van de tax shelter naar de podiumkunsten werd geregeld met de Wet van 25 december 2016 houdende de vrijstelling van inkomsten die worden geïnvesteerd in een raamovereenkomst voor de productie van een podiumwerk' (Belgisch Staatsblad 17 januari 2017).

¹⁵ Het KB van 19 december 2014 wordt uitgebreid naar de podiumkunsten met het KB van 27 januari 2017 tot uitvoering van de artikelen 194ter/1 en 194ter/2 van het Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992 wat de modaliteiten en de voorwaarden van de erkenningsprocedure van productievennootschappen en van de in aanmerking komende tussenpersonen betreft en de in artikel 194ter/2 van de zelfde Wetboek bedoelde bevoegde Instantie van de Federale Staat (Belgisch Staatsblad, 31 januari 2017).

¹⁶ Theater-, circus-, straattheater-, opera-, klassieke muziek-, dans- of muziektheaterproducties, met inbegrip van musical en ballet, alsook de productie van een totaalspektakel.

¹⁷ Podiumproducties waarbij het scenario, de theatertekst, de regie of de scenografie nieuw is of die een herinterpretatie betreft.

omdat het ophalen van kleine giften voor hen een belangrijke manier is om aan publieksbinding te doen, en zij hierdoor wellicht geen 'kleine' giften meer zullen kunnen ophalen.

- Volgens de huidige wetgeving is het niet mogelijk om – eens onderworpen aan de vennootschapsbelasting – nog met vrijwilligers te werken. Vrijwilligersvergoedingen komen niet in aanmerking als Belgische uitgaven voor tax shelter vermits ze niet belastbaar zijn als beroepsinkomsten bij de begunstigden. Ze kunnen wel in aanmerking genomen worden als Europese kwalificerende uitgaven.

2.2. Inbetalinggeving van kunstwerken

In 1985 werd de mogelijkheid om kunstwerken in betaling te geven ter betaling van de successierechten in het Wetboek der Successierechten ingeschreven. De federale overheid wou vermijden dat belangrijk erfgoed naar het buitenland verdween omdat de erfgenamen van dit erfgoed successierechten moesten betalen op de opengevallen nalatenschap. Bovendien handelden erfgenamen vaak onder tijdsdruk waardoor de prijzen die voor deze kunstwerken betaald werden lager lagen dan bij een niet 'gedwongen' verkoop. De regeling van de 'inbetalinggeving' maakt het voor de erfgenamen mogelijk om de successierechten geheel of gedeeltelijk te voldoen via de schenking van de kunstwerken aan de overheid tegen een marktconforme prijs. Voorwaarde is wel dat de aangeboden kunstwerken topstukken of sleutelwerken zijn die tot ons roerend cultureel erfgoed behoren of internationale faam hebben.

Sinds 2015 is de Vlaamse overheid zelf bevoegd voor de erfenisbelasting op de in het Vlaams Gewest openvallende erfenissen. De Vlaamse overheid nam de bestaande federale regeling inzake de inbetalinggeving quasi ongewijzigd over.¹⁸ De regeling is echter te weinig performant en aan herziening toe. Het is dan ook al vanaf 2006 geleden (successierechten familie Janssen) dat er nog een inbetalinggeving aanvaard werd.

In eerste instantie moeten we via een betere en ruimere informatieverstrekking de regeling bekend maken bij notarissen en het publiek. Daarnaast zullen de Vlaamse ministers bevoegd voor Financiën en voor Cultuur in het najaar van 2017 een werkgroep opstarten die de mogelijkheden en modaliteiten onderzoekt om de regeling performanter te maken. Belangrijk hierbij is dat de regeling van inbetalinggeving veel meer dient te focussen op de erflater en op specifieke aspecten van kunstenaarsnalatenschappen. De erflater moet tijdens zijn leven de mogelijkheid krijgen in onderhandeling te treden met de Vlaamse Belastingdienst over het afsluiten van een ruling over de inbetalinggeving van kunstwerken. Het is immers de erflater die – veel meer dan zijn erfgenamen – begaan is met de toekomst van zijn collectie. De successiewetgeving moet het voor kunstenaars en verzamelaars mogelijk maken om – zo zij dat wensen – hun collectie geheel of gedeeltelijk te bestemmen voor publiek nut zonder dat zij daarbij hun erfgenamen tekort doen. Niet alleen zouden de erflater en de Vlaamse Belastingdienst over de aanvaarding en de waardevaststelling bij leven afspraken kunnen maken, maar ook over de bestemming (welk museum, welke stad/gemeente) en over de toekomstige omgang met de collectie. Andere aandachtspunten zijn de vrij complexe en omslachtige procedure, en het feit dat indien de in betaling gegeven kunstwerken de verschuldigde successierechten overstijgen, de erfgenamen niet gecompenseerd worden voor die 'overwaarde'.

¹⁸ <http://ccff02.minfin.fgov.be/KMWeb/document.do?method=view&id=1a22faf6-9e31-4e8a-a94c-9bc7692e41b6&disableHighlightning=true#01012015>

Het is ook wenselijk bij de optimalisering van de regeling voor de inbetalinggeving van kunstwerken een gedeeltelijke vrijstelling te bepalen – onder bepaalde voorwaarden – van successierechten voor 'topstukken' in nalatenschappen. Op die manier vermijdt de Vlaamse overheid dat deze 'topstukken' op korte termijn verkocht moeten worden en daardoor naar het buitenland verdwijnen.

De bevindingen van de werkgroep zullen mogelijk resulteren in een aanpassing van de bestaande regeling inzake inbetalinggeving. Met dit initiatief kan dan ook invulling worden gegeven aan het Regeerakkoord waar dat stelt: " *Er is ook nood aan een successieregeling voor verzamelaars*".¹⁹

2.3. Filantropie en (bedrijfs)mecenaat stimuleren

Filantropie en (bedrijfs)mecenaat zijn in Vlaanderen nog niet echt ingeburgerd. Zowel de mogelijkheden en implicaties ervan als het profiel van de gever aan cultuur zijn te weinig gekend.²⁰ Daarom gaf de Vlaamse cultuuroverheid een opdracht voor het '*Onderzoek m.b.t. een geefbeleid in Vlaanderen*'²¹ met aandacht voor de boekhoudkundige en fiscale basiskennis van giften en mecenaat in een culturomgeving en een profielschets van de Vlaamse gever aan cultuur.

We vatten de voornaamste conclusies uit het onderzoek hieronder samen:

- Binnen de culturele gevers onderscheiden we individuen/huishoudens enerzijds en bedrijven anderzijds. Wanneer rechtspersonen giften (in geld of natura) doneren, spreekt men van bedrijfsmecenaat. Het verschil tussen bedrijfsmecenaat en sponsoring is dat het bedrijf geen directe tegenprestatie of impact op de handelsactiviteiten verwacht. Een groot knelpunt is dat er geen duidelijk fiscaal kader is voor bedrijfsmecenaat. Het is voor rechtspersonen met een winstoordeel moeilijk te verantwoorden om zomaar 'om niet' iets weg te schenken. Er is sprake van een fiscale grijze zone.
- De geefmotieven van bedrijven en individuen zijn gelijklopend op het vlak van aandacht voor beleving, emotie, passie en liefde voor een bepaald thema. Dat geldt ook voor betrokkenheid, nabijheid en het delen van dezelfde waarde. Zowel individuen als bedrijven hechten belang aan het maatschappelijk belang van cultuur, en stellen mede-eigenaarschap op prijs. Alle kansen die zich aanbieden om personen of bedrijven aan het goede doel te verbinden moeten benut worden. Vlaamse huishoudens geven de voorkeur aan een duidelijk kleinschalig project dat aansluit bij hun interessesfeer; ze geven vooral aan cultuur omdat het mensen samenbrengt. Het sleutelwoord bij bedrijven is passie; er moet een klik zijn met het goede doel. Voor bedrijven blijken visibiliteit en het deel uitmaken van een netwerk (soms ook omwille van prestige die van het goede doel afstraalt), en gevraagd worden als mecenas, wat prestige uitstraalt, belangrijke geefmotieven.
- In totaal heeft 21% van de Vlaamse huishoudens de voorbije drie jaar iets aan een cultureel doel gegeven (t.o.v. 60% aan een goed doel). Culturele goede

¹⁹ Regeerakkoord Vlaamse Regering 2014-2017: p. 133

<https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/het-regeerakkoord-van-de-vlaamse-regering-2014-2019>

²⁰ In tegenstelling tot in Nederland werd in Vlaanderen nooit een profielschets gemaakt van de Vlaamse gever aan cultuur. Eerder onderzoek onderzocht het geefgedrag aan organisaties in Vlaanderen maar culturele organisaties werden niet specifiek opgenomen. Zie: Carton A., C. Gijssels, L. Hustinx (2011). 'Geefgedrag aan organisaties in Vlaanderen', SVR.

<https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/geefgedrag-aan-organisaties-in-vlaanderen>

De Filantropiebarometer van de Koning Boudewijnstichting/Itinera verkent de algemene motieven van Belgische schenkers om te geven maar ook hier komt cultuur heel beperkt aan bod.

²¹ IDEA Consult (2017). 'Onderzoek m.b.t. een geefbeleid in Vlaanderen'. Dit onderzoek is te raadplegen via de website van het departement CJM.

<https://cjsm.be/cultuur/themas/aanvullende-financiering/geven-aan-cultuur-vlaanderen>

doelen en i.h.b. kunsten en erfgoed zijn, in tegenstelling tot bijvoorbeeld gezondheid, geen populair geefthema. De concurrentie is groot. Van de culturele gevers gaf twee derde aan een doel binnen het Sociaal-cultureel volwassenenwerk, omwille van het belang en de nabijheid van verenigingen voor veel Vlamingen, te steunen. De totale gift aan culturele doelen bedroeg circa 55 euro per huishouden (t.o.v. 134 euro aan goede doelen).

- Van wie een gift deed, heeft 33% een deel van hun giften fiscaal ingebracht. Drie kwart van de gevers geeft echter ook aan dat ze evenveel zouden blijven geven aan goede doelen indien er geen belastingaftrek meer zou zijn. Het valt op dat de aftrekregeling vaak niet voldoende gekend is. Wie niet geeft, kan via fiscale aftrekbaarheid niet overhaald worden om toch te geven.
- Door de gevers aan culturele doelen wordt aangegeven hoe culturele doelen zelf actiever giften kunnen aantrekken. Het is belangrijk om de vraag te stellen om te geven en om meer manieren te voorzien om (laagdrempelig) te geven (b.v. via geefknoppen op websites of incentives voor gevers). Ook is het belangrijk dat de organisaties transparant zijn over de besteding van de middelen en de resultaten. Gevers willen geen geldput vullen, maar wel bijdragen aan een positief project dat dankzij hun gift nog meer impact en kwaliteit kan bieden. Wat de gever ertoe bracht te geven, dient ook na de gift verdergezet te worden om de betrokkenheid en het vertrouwen in stand te houden. Een dankcultuur leidt vaak tot latere nieuwe giften.
- Een stimulerend geefbeleid gaat hand in hand met een blijvende eigen zorg voor cultuur vanuit de overheid. Als de Vlaamse overheid '*Cultuur, daar geven we om in Vlaanderen*' uitdraagt is de kans groter dat het grote publiek en de bedrijfswereld dat ook belangrijk zullen vinden. Een ondersteuning vanwege de cultuuroverheid vormt – als kwaliteitstoets en als bewijs van financiële haalbaarheid – ook een criterium voor derden om mee in te stappen, zoals ook blijkt uit de tax shelter voor film.
- Een innovatief flankerend instrumentarium uitbouwen op Vlaams niveau kan voor een positieve hefboom zorgen. Internationale cases tonen aan dat *matchfunding* een interessant instrumentarium is waarbij culturele doelen die erin slagen private financiering aan te trekken bij particulieren of bedrijven, met overheidsmiddelen gematcht worden. Dit type instrument houdt een duidelijk gedeelde investering in cultuur in, tussen enerzijds particulieren of bedrijven en anderzijds de overheid.
- Tot slot, stellen we vast dat er noch een vraagcultuur in de cultuursector, noch een geefcultuur in de bedrijfswereld is. De bedrijfswereld ervaart cultuur niet als een prioriteit. Het bereik en de zichtbaarheid in de cultuursector zijn soms te klein voor bedrijven. Er is vaak geen voeling tussen de bedrijfswereld en de culturele wereld. Er is sprake van een andere *cultuur*, een ander taalgebruik of een andere manier van werken.

Vertrekkende van deze vaststellingen streeft de Vlaamse overheid naar een performant geefbeleid in Vlaanderen. De omgevingsfactoren optimaliseren, is hiervoor een belangrijke voorwaarde. We zijn ons hierbij bewust van het feit dat het opzetten van een goede geefstrategie voor culturele actoren zeer tijdsintensief is. Er is altijd een kostprijs verbonden aan fundraising campagnes. Vooral van kleine culturele actoren vraagt dit een heel grote inspanning in verhouding tot hun capaciteiten. We hebben dan ook realistische verwachtingen naar de kleine actoren. Concreet willen we werk maken van volgende actiepunten:

1. Geïnspireerd door het Nederlandse initiatief '*Cultuur, daar geef je om*'²² willen we als Vlaamse Overheid inzetten op sensibilisering, om op deze manier het

²² <https://www.daargeefjeom.nl/>

'geven aan cultuur' te stimuleren en wat al bestaat aan fiscale instrumenten meer zichtbaar te maken.

2. M.b.t. bedrijfsmecenaat is het belangrijk om het bouwen van bruggen, matchmaking tussen culturele actoren en bedrijven te stimuleren, dit naar het voorbeeld van Prométhéa²³ die al sinds 1989 het bedrijfsmecenaat stimuleert en optreedt als centraal informatiepunt en lobby voor het mecenaat. We zullen bekijken welke rol het Cultuurloket (zie punt 3) hier kan opnemen. Bedrijfsmecenaat moet ook meer zichtbaar gemaakt worden, zoals Prométhéa bijvoorbeeld doet met de Caius-prijs die de mooiste resultaten op het gebied van cultuurmecenaat in België belicht en bedrijven belooft die via mecenaat blijk geven van creativiteit, dynamiek en doorzettingsvermogen.
3. Fiscaliteit is complex. De boekhoudkundige en fiscale basiskennis van giften en mecenaat is echter cruciaal om mecenaat professioneel uit te bouwen. Via 9 heldere scenario's en voorbeelden, die binnen het '*Onderzoek m.b.t. een geefbeleid in Vlaanderen*' zorgvuldig uitgekozen werden en representatief zijn voor wat er voorkomt in de diverse deelsectoren, zal het Vlaamse cultuurveld kunnen nagaan wat er exact gebeurt bij de gever en ontvanger. Die fiscale en boekhoudkundige scenario's zijn digitaal beschikbaar voor iedereen binnen het cultuurveld.²⁴
4. De grootste hefboom om tot een performant geefbeleid voor cultuur te komen ligt bij het optimaliseren van het fiscaal kader voor bedrijfsmecenaat. Een eenduidig duidelijk kader voor bedrijfsmecenaat moet een einde maken aan de grijze zone waarin bedrijven zich bevinden als ze geven aan cultuur. De rechtsonzekerheid die zowel de gever als de ontvanger ervaren bij 'geven om niet' creëert teveel onzekerheid. De knelpunten m.b.t. bedrijfsmecenaat worden ook in de Franse Gemeenschap ervaren en via organisaties als Prométhéa gedeeld en aangekaart. Om succesvol giften op te kunnen nemen binnen een reguliere financieringsmix moet de doorlooptijd van de aanvraagprocedure om erkend te worden op federaal niveau, verkort worden. Momenteel worden veel initiatieven afgeschrikt door de procedure die als te moeilijk ervaren wordt. Aangezien dit een federale bevoegdheid is, hebben de Vlaamse en Franse Gemeenschap de krachten gebundeld om hierover in overleg te gaan met het federale niveau. In het kader van de interministeriële conferentie voor cultuur vond in het voorjaar een eerste technische werkgroep plaats rond het thema van cultuurmecenaat, dit met vertegenwoordigers van de verschillende Gemeenschappen en de federale overheid. De technische werkgroep zal proberen na te gaan hoe het huidige systeem van de fiscale aftrekbaarheid van giften verbeterd kan worden en hoe het cultureel mecenaat bevorderd kan worden, zoals bijvoorbeeld door de vereenvoudiging van de erkenningsprocedure en het creëren van een helder juridisch kader.
5. Fiscale aftrekbaarheid is op zich geen reden om te geven, maar is toch essentieel omdat dit mee het geefbedrag kan bepalen. Voor de podiumkunsten en de film is er de tax shelter, maar ook binnen de sector van de beeldende kunsten is er nood aan een fiscaal instrument om mecenaat te stimuleren. In antwoord op deze nood, bekijken wij momenteel met federale collega's de

²³ <http://www.promethea.be>

²⁴ De scenario's zijn opgenomen in het '*Onderzoek m.b.t. een geefbeleid in Vlaanderen*' dat online te raadplegen is via de website van het departement CJM.
<https://cjsm.be/cultuur/themas/aanvullende-financiering/geven-aan-cultuur-vlaanderen>

mogelijkheden om een fiscale regeling uit te werken voor beeldende kunsten. In het najaar zullen deze plannen concreter worden.

6. De cultuursector moet zelf ook werk maken van een geeftraditie door in eerste instantie zelf te durven vragen en een wervend verhaal op te bouwen dat centraal staat op de startpagina van elke website. De projecten waarvoor giften gevraagd worden, moeten duidelijk en concreet zijn. Hierbij is het belangrijk te weten dat er niet zoiets bestaat als één geefpubliek, maar verschillende deelpublieken die gevoelig zijn voor andere geefmotieven en benaderingen. Via experiment kan nagegaan worden wat het beste werkt om de verschillende segmenten bij de gevers aan te spreken.
Bedrijven vergen een andere aanpak dan burgers. Voor bedrijven is het belangrijk een exclusiviteitsgevoel en uniciteit te verbinden aan de gift. Het is belangrijk dat ze hun klanten unieke en exclusieve voordelen kunnen geven, gekoppeld aan een waardevolle netwerking. Meer dan bij burgers zijn bedrijven op zoek naar manieren om impact in/op de samenleving te realiseren. Culturele projecten of organisaties moeten ook kunnen aantonen dat ze een bepaalde impact hebben. Vragen aan bedrijven is dan ook maatwerk. Voor ontvangers uit het culturele veld is het van belang om de juiste personen op de juiste manier, bijvoorbeeld qua taalgebruik, binnen het bedrijf te benaderen.
7. Het is ook belangrijk verder in te zetten op het potentieel van crowdfunding voor de cultuursector in Vlaanderen. Reeds in de vorige legislatuur werd in het Vlaams Parlement werk gemaakt van een resolutie over crowdfunding (12 januari 2012)²⁵, wat geleid heeft tot een conceptnota voor nieuwe regelgeving (9 mei 2012)²⁶. Daarin kwam o.m. de aanbeveling om de mogelijkheden van crowdfunding voor de kunst- en cultuursector te onderzoeken, waaraan ook gevolg werd gegeven met een studie naar de mogelijkheden van crowdfunding voor de Vlaamse context. Het traject resulteerde in de proeftuinprojecten Boekensteun (2013) i.s.m. de Vlaamse Erfgoedbibliotheek en het Vlaams Fonds voor de Letteren (VFL) en in de toolbox 'Vele Kleintjes'²⁷, bedoeld om de Vlaamse cultuursector aan het crowdfunderen te krijgen.
Anno 2017 is crowdfunding een volwaardige manier van fondsenwerving in de traditionele economie, mede dankzij de opzet van fiscaal gunstige regimes. Getuige hiervan het federale Start-up plan, waarin crowdfunding fiscaal gestimuleerd wordt en de crowdfunding-verstrekker in geval van falend bescherming geniet. Ook bij de Vlaamse Winwinlening wordt ingezet op crowdfunding.
Wat de cultuursector betreft, blijft de crowdfundingmarkt echter nog in kinderschoenen staan, zeker in vergelijking met de ons omringende landen. Er is geen echt Vlaams crowdfundingplatform voor cultuur, dus wordt momenteel gebruik gemaakt van Voordekunst.nl, Crofun of Kisskissbankbank. In Wallonië werd met St'art ondertussen een matchfundingstraject opgestart.
8. In het najaar van 2017 zal een flankerend begeleidingstraject opgezet worden om de geefcultuur voor cultuur aan te wakkeren, dit geïnspireerd door het Nederlands beleid 'Wijzer Werven'²⁸ waarbij met organisaties een traject werd en wordt afgelegd om te groeien in geefcultuur. In Nederland is sindsdien een sterke professionalisering m.b.t. fondsenwerving waar te nemen. De Vlaamse cultuuroverheid zal een sectorbreed driejarig experimenteel traject op maat van het Vlaamse DNA in de stijgers zetten en dat onder begeleiding van een

²⁵ <http://docs.vlaamsparlement.be/docs/stukken/2011-2012/g1441-1.pdf>

²⁶ <http://docs.vlaamsparlement.be/docs/stukken/2011-2012/g1613-1.pdf>

²⁷ <http://www.velekleintjes.be/>

²⁸ <http://www.wijzerwerven.nl/>

Vlaamse expert die de Vlaamse cultuuroverheid zal aanstellen. Via een pool van culturele Vlaamse spelers, die zowel regionaal gespreid als representatief zijn voor de verschillende subsectoren, zal een intensief trainingstraject opgestart worden om een duurzame band te leren opbouwen met gevers. Om iedere Vlaamse speler gelijke kansen te geven om deel te nemen aan dit traject zal een objectieve selectieprocedure worden opgestart. Niet enkel medewerkers uit de organisaties zelf maar ook bestuurders worden bij dat traject betrokken. Iedereen is immers fondsenwerver.

Van elke betrokken speler wordt een cofinanciering gevraagd. De Vlaamse cultuuroverheid matcht de inbreng uit de sector met een eigen cofinanciering (cf. matchfunding). De kennisopbouw zal met het hele cultuurveld gedeeld worden en dat op structurele basis. Het Cultuurloket zal dit organiseren en bewaken.

Inzake filantropie vervult ook de Koning Boudewijnstichting (KBS) een belangrijke rol.²⁹ De KBS beschikt ook over een Erfgoedfonds waarmee cultuurgooederen verworven kunnen worden die van bijzonder belang zijn voor het Belgische erfgoed. De mogelijkheden tot samenwerking met de KBS liggen vooral op vlak van de ondersteuning en begeleiding van erfgoedactoren en onderlinge informatie-uitwisseling en overleg met betrekking tot concrete dossiers.

3. Cultuurloket

Naast maatregelen op het vlak van aanvullende financiering, voorziet de Vlaamse cultuuroverheid een nieuw flankerend beleid via de beleidsspeerpunten Cultuurloket en een beleid m.b.t. cross-sectorale samenwerking (zie punt 4).

Uit het *'Onderzoek naar de mogelijkheden van aanvullende financiering voor de culturele sector'*³⁰ en uit de studie *'Loont passie? Een onderzoek naar de sociaaleconomische positie van professionele kunstenaars in Vlaanderen'*³¹ bleek dat er nood is aan gericht en minder versnipperd advies, coaching en begeleiding m.b.t. de vele aspecten van aanvullende financiering en cultureel ondernemerschap. Via een sectorbreed Cultuurloket, met weliswaar aandacht voor subsectorspecifieke noden, wil de Vlaamse overheid de Vlaamse cultuursector steunen in hun ondernemende plannen door de taken van het huidige Kunstenloket uit te breiden naar de volledig cultuursector. Het Cultuurloket vormt als dusdanig een kennisknooppunt binnen een professioneel netwerk. Een systematische organisatie van de dienstverlening staat hierbij voorop. In de beleidsbrief van 2016 kondigde de Vlaamse minister van Cultuur reeds aan dat in 2017 de herprofilering van het Kunstenloket naar het Cultuurloket verdergezet zou worden.³²

3.1. Cultuurloket als genetwerkte organisatie

Het Cultuurloket zal een genetwerkte organisatie zijn die samen met de vele andere spelers de cultuursector op een heldere manier zal verder helpen zonder marktverstoring te zijn. Het Cultuurloket zal waken over de kwaliteit van de aangeboden diensten en vraag en aanbod matchen.

Binnen Vlaanderen kregen in het verleden twee spelers van de Vlaamse overheid een specifieke opdracht inzake dienstverlening m.b.t. aspecten van cultureel

²⁹ <https://www.kbs-frb.be/nl/Centre-for-Philanthropy>

³⁰ https://cjsm.be/cultuur/sites/cjsm.cultuur/files/public/aanvullende_financiering_ccs_eindrapport.pdf

³¹ <https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/loont-passie-een-onderzoek-naar-de-sociaaleconomische-positie-van-professionele-kunstenaars-in-vlaanderen-1>

³² Beleidsbrief Cultuur 2016-2017, p. 17.

<https://cjsm.be/cultuur/nieuws/beleidsbrief-cultuur-2016-2017>

ondernemerschap, nl. Kunstenloket (vanuit de Vlaamse cultuuroverheid) en Flanders DC (vanuit de Vlaamse bevoegdheid voor innoveren en ondernemen). Samen zijn zowel Cultuurloket als Flanders DC aan zet als het gaat over het in kaart brengen van hiaten en knelpunten binnen de Vlaamse CCS.

- Kunstenloket vzw (2004) is het aanspreekpunt voor zakelijk en juridisch advies voor kunstenaars en organisaties in de culturele en creatieve sectoren. De kerntaken van het Kunstenloket zijn: informatieverstrekking en eerstelijns hulp inzake zakelijke en juridische aspecten van de creatieve activiteit, begeleiding en opvolging van de implementatie van het statuut van de kunstenaar, organiseren en stimuleren van vormings- en opleidingsprojecten. Door haar jarenlange bestaan heeft Kunstenloket een schat aan informatie opgebouwd rond veel bouwstenen van cultureel ondernemerschap o.a. BTW, inkomstenbelastingen, auteursrecht, organisatievormen, verzekeringen en financieel beheer wat hen uniek maakt in het cultuurlandschap. Het is dan ook evident dat Kunstenloket vzw een centrale speler binnen het verhaal van het Cultuurloket wordt.
- Flanders District of Creativity (2004), Flanders DC, is het unieke aanspreekpunt voor ondernemen in de creatieve sector. Begin 2016 fuseerden Design Vlaanderen, Flanders Fashion Institute en Flanders DC tot één organisatie, nu onder één naam Flanders DC. Flanders DC is voor de creatieve sector de 'front office' van het Agentschap voor Innoveren en Ondernemen. Ze ondersteunen creatieve ondernemers bij de start, groei of professionele uitbouw van hun onderneming. Zo zorgen ze voor meer Return on Creativity.

Naast Kunstenloket en Flanders DC zijn nog tal van andere sleutelactoren³³ te identificeren zoals o.a. SCWITCH³⁴, de steunpunten, de Sociale Innovatiefabriek, PMV.³⁵ Allemaal bieden ze een combinatie van (al dan niet subsectorspecifieke) diensten aan m.b.t. bepaalde aspecten van cultureel ondernemerschap en aanvullende financiering. De onderlinge samenwerking is een conditie die voor de door de Vlaamse overheid erkende en gesubsidieerde organisaties zal ingebouwd worden in de erkenning en/of toekenning van subsidies.³⁶ In de realiteit omvatten vragen en problemen steeds verschillende facetten die zelden door één sleutelfiguur alleen kunnen opgevangen worden. Een samenwerking- en netwerkstrategie is bijgevolg aan de orde.

Cultuurloket krijgt een specifieke missie en visie met duidelijke strategische en operationele doelstellingen en een aangepast indicatorenkader (KPI's) om de impact te kunnen monitoren en om tijdig te kunnen bijsturen indien noodzakelijk. Daarbij zijn duidelijke afspraken met andere spelers in het veld nodig om overlapping te vermijden maar ook en vooral helderheid te creëren in de doorverwijzing. Zo zullen er onder meer afspraken gemaakt worden over de taakverdeling tussen Cultuurloket en Flanders DC.

³³ Voor een volledig overzicht: zie schema in bijlage 2.

³⁴ SCWITCH werd in 2016 vanuit een privaat initiatief opgericht om organisaties in deze sector zakelijk-juridisch advies te verlenen dat afgestemd is op deze context. Het is een nog jonge speler die de ambitie heeft te groeien en een sleutelrol in de sector van het sociaal-cultureel volwassenwerk ambieert voor zover de organisaties ressorteren onder *paritair comité 329.01*. Behalve in de social-profit duikt PC 329.01 ook op in de erfgoedsector en in het kunstenveld.
<http://switch.be/>

³⁵ Dienstverlening m.b.t. aanvullende financiering wordt deels door CultuurInvest/PMV opgenomen. Aangezien uit de evaluatie van CultuurInvest/PMV blijkt dat de cultuursector enkel in mindere mate bediend wordt, blijft hier een heel stuk van de sector van dienstverlening m.b.t. aanvullende financiering verstoken.

³⁶ Dit is uiteraard enkel mogelijk wanneer er sprake is van een rechtstreekse subsidielijns tussen de sleutelfiguur en de Vlaamse overheid.

3.2. Doel en opdracht Cultuurloket

Cultuurloket heeft tot doel ondernemerschap en professionalisering in de Vlaamse cultuursector te bevorderen en toeleiding naar aanvullende financiering te faciliteren door o.a.:

- kennis te bundelen en een visie te vormen over zakelijk-juridische aangelegenheden en aanvullende financiering voor de Vlaamse cultuursector;
- kennis te ontsluiten en advies te verlenen aan professionele actoren - zowel individuen als organisaties - in de Vlaamse cultuursector;
- vormings- en opleidingsprojecten te organiseren en te stimuleren, en matchingtrajecten op te zetten om de cultuursector op zakelijk vlak te professionaliseren en duurzaam ondernemen te bevorderen;
- te netwerken met de ondersteunende organisaties uit de cultuursector (lokaal, Vlaams en internationaal).

Het Cultuurloket zal zich hierbij richten tot professionele actoren die professioneel actief zijn in volgende sectoren: toegepaste kunsten (architectuur, (mode)vormgeving, gaming), kunsten (beeldende kunsten, nieuwe mediakunst, podiumkunsten, muziek, audiovisuele sector, boekenvak, circus), cultureel erfgoed en het sociaal-cultureel volwassenenwerk.

Om voor amateurkunstenaars met professionele doorgroei-ambities de overstap naar de professionele kunstensector optimaal te ondersteunen, zal het Cultuurloket ook het eerste aanspreekpunt zijn voor de 9 landelijk ondersteunende organisaties in amateurkunsten rond de thema's zakelijk-juridische aangelegenheden en aanvullende financiering in de cultuursector. Wie als individu de intentie heeft de overstap te maken van de amateurkunsten naar de professionele kunsten, zal eveneens bij het Cultuurloket terecht kunnen.

De dienstverlening vanuit het Cultuurloket zal eerstelijns zijn en zich onderscheiden van de meer doorgedreven tweedelijnsdienstverlening van private dienstverleners. Om haar missie te realiseren, zal het Cultuurloket haar werking actief inschakelen binnen een sterk uitgebouwd netwerk van partners zowel lokaal, Vlaams als internationaal, om zo in complementariteit met andere partners maximale positieve impact te creëren voor de cultuursector in Vlaanderen dankzij sterker cultureel ondernemerschap.

Een culturele activiteit duurzaam uitbouwen wordt op zakelijk-juridisch, financieel en strategisch vlak veel complexer (nieuwe businessmodellen, nieuwe communicatietools, internationalisering, werken in tijdelijke en wisselende verbanden, aanvullende financiering,...). Deze trend zal zich in de komende jaren verder doorzetten. Het Cultuurloket wil in deze veranderende context een kompas en partner zijn voor de cultuursector in Vlaanderen – die overwegend bestaat uit professionele maar veelal (heel) kleinschalige actoren – om het cultureel ondernemerschapspotentieel maximaal te ontplooiën.

Zo zal het Cultuurloket de specifieke opdracht hebben het Kunstenaarsstatuut en de knelpunten m.b.t. de regelgeving van het statuut (o.a. cachetberekening (werkloosheidsreglementering), de zelfstandige activiteit, BTW, personenbelasting) nauw te blijven opvolgen en de sector zo goed mogelijk over de regelgeving te informeren. De Vlaamse overheid bekijkt momenteel samen met de Franse Gemeenschap en de federale overheid hoe deze knelpunten kunnen weggewerkt worden. Er zal vanuit de Vlaamse en Franse Gemeenschap een gezamenlijke knelpuntenlijst opgesteld worden. Cultuurloket volgt dit overleg mee op.

3.3. Kritische randvoorwaarden Cultuurloket

De kritische randvoorwaarden om het Cultuurloket te laten slagen, hebben te maken met de combinatie van factoren die bewaakt moeten worden. Het gaat zowel over de noodzaak tot permanent overleg tussen alle spelers binnen het Vlaamse netwerk als over kennisuitbreiding bij het Cultuurloket (bv. op het vlak van sectoren die nog niet eerder bediend werden als op vlak van kennis m.b.t. aanvullende financiering). Duidelijke afspraken zullen gemaakt worden over waar de grens ligt tussen het gratis eerstelijnsadvies en betalend tweedelijnsadvies, aangeboden door private actoren. Het Cultuurloket zal en mag niet marktversturend optreden.

Het tweedelijnsadvies wordt weliswaar aan de private markt overgelaten, maar Cultuurloket zal wel een belangrijke rol opnemen om vragen uit het veld te matchen met de juiste private spelers met dieptekennis van zowel de probleemstelling als het veld van de vrager.

Omdat de activiteiten van de 'Cultuurbank' en Cultuurloket niet los van mekaar staan, wordt een overkoepelend strategisch overlegorgaan aangeduid door de Vlaamse cultuuroverheid zodat beide spelers gezamenlijke doelen nastreven. De evaluatie van CultuurInvest wees uit dat de dubbele opdracht nl. adviseren/coachen enerzijds en financieren anderzijds het best uit mekaar gehaald worden.³⁷ Daarom wordt de functie begeleiding/advisering en coaching aan Cultuurloket toegewezen zodat de financiering door de partners binnen de 'Cultuurbank' in alle objectiviteit kan gebeuren en er geen sprake is van een *conflict of interest*. De 'Cultuurbank' kan zich zo concentreren op de eigen corebusiness nl. financieren van de cultuursector en het marktfalen in die sector bestrijden.

3.4. Experimenteel leiderschapsprogramma i.s.m. de Nederlandse overheid

Ervaring en expertise uit het buitenland wijzen op het belang van leiderschap in relatie tot ondernemerschap. Verschillende onderzoeksinstituten bieden opleidingen en trajecten aan binnen de reguliere economie om de toekomstige leiders te vormen die nodig zijn voor een sterke economie. Ook voor de cultuursector zijn dergelijke trajecten mogelijk. Dat is o.m. het geval voor *The Clore Leadership Programme*³⁸ in de UK.

In Nederland loopt een gelijkaardig programma, opgestart door het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap, dat al enkele jaren actief is en zijn vruchten afwerpt in de Nederlandse cultuursector. Het programma trekt de aandacht door een professionalisering in de instellingen die aan dit traject deelnemen, maar ook staat in Nederland een hele nieuwe generatie culturele leiders op.

In het kader van de Vlaams-Nederlandse Samenwerking willen de Vlaamse en Nederlandse cultuuroverheden de handen in elkaar slaan door dit traject gezamenlijk vorm te geven op Nederlandse en Vlaamse bodem. Daartoe zal de komende jaren een gemeenschappelijk programma opgestart worden om Vlaamse en Nederlandse toekomstige leiders de kans te geven zich te ontplooien. Een sterkere leider is immers in staat alle mogelijke aanvullende bronnen in kaart te brengen en ze actief te mobiliseren om de eigen werking te versterken. Het Cultuurloket zal het leiderschapsprogramma opvolgen en mee coördineren om aandacht voor leiderschap duurzaam in haar werking te verankeren.

³⁷ Het evaluatierapport van de werking van CultuurInvest 2006-2010 is te consulteren via: <https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/cultuurinvest-evaluatie-2006-2010-1>

³⁸ <http://www.cloreleadership.org/>

4. Beleid m.b.t. cross-sectorale samenwerking

Het potentieel van samenwerken binnen en buiten de cultuursector kwam sterk aan bod in het onderzoek '*De mogelijkheden van aanvullende financiering voor de Vlaamse culturele sector*'.³⁹ De cultuursector wordt algemeen erkend als een belangrijke katalysator voor vernieuwing en creativiteit in de traditionele economie en in de maatschappij. Samenwerken kan op vele manieren. Samenwerking kan via PPS-constructies tussen publieke en private partners maar ook via samenwerkingen waarbij niet voor de hand liggende partners over de grenzen van de eigen discipline of sector heen elkaar leren kennen waardoor innovatieve kruisverbanden ontstaan.

Het verdwijnen van aangepaste programma's zoals de CICI-call (Flanders DC en voormalig IWT) en Art&D (voormalig iMinds) wordt binnen de cultuursector betreurd. Naar internationaal voorbeeld moet het mogelijk zijn culturele actoren en andere sectoren samen te brengen via een O&O (onderzoek en ontwikkeling) en innovatieprogramma. Dergelijke samenwerkingen hebben hun nut al bewezen voor én de cultuursector én de brede maatschappij. In de beleidsbrief 2016-2017 werd aangekondigd dat de Vlaamse cultuuroverheid subsidies zal toekennen ter ondersteuning van partnerprojecten. Via de experimentele projectoproep innovatieve partnerprojecten die in juni 2017 gelanceerd werd⁴⁰, werd die intentie gerealiseerd.

Partnerprojecten zijn samenwerkingen tussen kunstenaars, artiesten, creatieven, cultuurhuizen, erfgoedspelers en spelers uit het sociaal-cultureel volwassenenwerk enerzijds en andere sectoren anderzijds waarbij door het inzetten van culturele competenties grenzen overschreden worden. Een partnerproject is cross-sectoraal van aard, beoogt steeds een win-win voor alle betrokken partijen en is innoverend van karakter. Sommige projecten verbinden twee partners, andere verbinden veel partners uit verschillende sectoren. Partnerprojecten openen voor de cultuursector de vaak gesloten deuren naar andere sectoren en bieden de middelen en tijd om in samenwerking met partners nieuwe onderwerpen en vraagstellingen te exploreren. Via hun expertise, infrastructuur en netwerken kunnen partners buiten het cultuurveld de cultuursector ondersteunen bij de ontwikkeling of productie van nieuwe realisaties. Ook verhogen zij de maatschappelijke impact die culturele spelers hebben en bieden ze alternatieve mogelijkheden voor de presentatie en distributie van culturele activiteiten.

De eerste dossiers voor partnerprojecten kunnen ingediend worden voor eind september. Vanaf 1 december 2017 kunnen de projecten van start gaan. In concreto gaat het over een projectsubsidie van minimaal 7.000 euro en maximaal 20.000 euro. Ook hier staat niet enkel de Vlaamse cultuuroverheid in voor de financiering van het partnerproject. Van de niet-culturele partner(s) wordt een eigen inbreng van minimaal 25% van de totale kosten verwacht. Deze cofinanciering is een essentiële voorwaarde binnen de experimentele oproep waardoor deze oproep zich onderscheidt van traditionele projectsubsidies.

Een eenmalige projectoproep kan binnen Vlaanderen geen duurzame voedingsbodem voor innovatieve partnerprojecten bieden. Een langere termijn aanpak is hiervoor nodig. In 2018 en 2019 wordt de oproep herhaald en worden leerlessen getrokken uit de eerste oproep om na te gaan waar er kan en moet bijgestuurd worden. Op basis van deze oproepen zal dan bekeken worden of

³⁹https://cjsm.be/cultuur/sites/cjsm.cultuur/files/public/aanvullende_financiering_ccs_eindrapport.pdf

⁴⁰ <https://cjsm.be/cultuur/themas/creatieve-partnerschappen/innovatieve-partnerprojecten>

en op welke manier er een duurzaam decretaal kader voor innovatieve partnerprojecten voor de cultuursector kan worden gecreëerd.

5. Extra: naar een waarborgregeling voor tijdelijke tentoonstellingen in de cultureel-erfgoedsector

Voor het maken van tentoonstellingen doen curatoren een beroep op bruiklenen uit publieke en private collecties in Vlaanderen en uit het buitenland. Elke bruikleen heeft een budgettaire impact, o.a. omwille van de hoge verzekeringskosten.⁴¹ De soms hoge kost verbonden aan een bruikleen kan ervoor zorgen dat de bruikleen niet doorgaat en het kunstwerk niet wordt opgenomen in de tentoonstelling.

Het verminderen van de verzekeringskosten voor de organisatie van grote internationale tentoonstellingen in Vlaanderen blijft een aandachtspunt van de Vlaamse overheid. In het najaar van 2016 werd, samen met VKC en CAHF, een onderzoek opgezet naar commerciële alternatieven voor de staatsindemniteit (o.a. stockverzekering, groepsaankoop). Op dit moment werkt de werkgroep aan de opstelling van een bestek voor een opdracht 'stockverzekering inkomende bruiklenen' ten behoeve van de Vlaamse musea. Het gaat om een 'raamcontract met facultatieve inschrijving'. Het onderzoek zal in het najaar afgerond worden.

Uit het onderzoek blijkt dat een indemniteitsregeling verreweg de voorkeur wegdraagt van de Vlaamse musea, maar dat op korte termijn, in afwachting van de invoering van een indemniteitsregeling, een stockverzekering een aanvaardbaar commercieel alternatief zou kunnen zijn.

- Bij indemniteit of staatswaarborg stelt de overheid zich borg voor schade of verlies bij inkomende bruiklenen indien de instelling voldoende garanties kan bieden rond o.a. veiligheid, beveiliging, klimaatomstandigheden, en onder heel duidelijk te bepalen randvoorwaarden. Uit de trackrecords van de bestaande Europese indemniteitssystemen blijkt dat een dergelijke staatswaarborg tot grote besparingen leidt qua verzekeringspremies, terwijl de binnen deze regelingen uitbetaalde schadevergoedingen zeer beperkt blijven.
- Bij een stockverzekering biedt de verzekeringsmaatschappij een vaste premievoet voor de inkomende bruiklenen in het kader van een bepaald type tentoonstelling. De verzekeringsmaatschappij is gehouden om deze premievoet aan te bieden gedurende een afgebakende periode. De musea kunnen dan besluiten om al dan niet van dit vast aanbod gebruik te maken. Juridisch gezien gaat het om een raamovereenkomst. Een dergelijke raamovereenkomst moet in principe leiden tot een lagere premievoet.

Midden 2018 zal de kabinetswerkgroep Cultuur, Financiën en Begroting haar conclusies en een voorstel van aanpak voorleggen aan de minister van Financiën en Begroting en aan de minister bevoegd voor Cultuur. Dit zal mogelijk ook resulteren in een proefproject rond indemniteit in het kader van een prestigieuze tentoonstelling (bv. van het KMSKA). Op basis van de conclusies van de werkgroep en van de case zal de Vlaamse overheid een beslissing nemen om aan de terechte vraag van de musea tegemoet te kunnen komen.

⁴¹ Het Europese *'Report on Practical Ways to reduce the cost of lending and borrowing of cultural objects'*⁴¹ uit 2005 behandelde die problematiek en identificeerde drie belangrijke kosten verbonden aan bruiklenen: nl. de bruikleenvergoeding (te betalen door de bruikleennemer aan de bruikleengever), de transportkost (te betalen door de bruikleennemer aan een transportbedrijf) en de verzekeringspremies (te betalen door de bruikleennemer aan een verzekeringsmaatschappij). http://www.lending-for-europe.eu/fileadmin/CM/internal/OMC/omc-report-mobility-of-collections_en.pdf

IV. BIJLAGEN

BIJLAGE 1: Cultuur als onderdeel van de CCS: een overzicht

Op Europees vlak kwam de erkenning dat cultuur ook een economische dimensie heeft, via het rapport '*The Economy of Culture*' dat in 2006 door de Europese Commissie (EC) werd gepresenteerd.⁴² De evolutie van de cultuursector tot onderdeel van de Culturele en Creatieve Sectoren (CCS) volgde sindsdien snel, en heeft m.b.t. ondernemingszin en ondernemerschap belangrijke bakens verzet.

Sinds de eeuwwisseling groeide ook in Vlaanderen de erkenning van de economische waarde van cultuur. Getuige daarvan het onderzoek van de Vlerick Leuven Gent Management School dat in opdracht van het Departement Cultuur, Jeugd, Sport en Media (CJSM) in 2006 en 2007 de economische logica van drie sectoren onderzocht, nl. de boekensector, de muzieksector en de beeldende kunstensector. De waardeketen van initiële creatie tot consument werd in Vlaanderen in kaart gebracht, waarbij het belang van creatie bij aanvang van de waardeketen werd onderstreept.

Tegelijkertijd werd het economische belang van de cultuursector bevestigd door de oprichting van CultuurInvest in 2006. De zgn. cultuurindustrieën kregen een eigen investeringsinstrument, aangezien dit beter zou aansluiten bij de ontwikkeling van de waardeketen dan de in het culturele veld gangbare subsidies.

Op het Europese niveau werd in 2010, met een onderzoek⁴³, de eigenheid van *the Cultural and Creative Industries* als groter geheel erkend en beschreven. Dit initieerde een grote Europese consultatie van de Europese lidstaten en mondde uit in het toonaangevende Europese *Green Paper Unlocking the Potential of the Cultural and Creative Industries* (2010). Met het Groenboek wou de EC in de eerste plaats het debat stimuleren over hoe de sectoren in hun bloei konden worden ondersteund en welke beleidscontext daarvoor het meest geschikt leek. O.a. aandacht voor het stimuleren van ondernemerschap en het verbeteren van toegang tot financiering werden beklemtoond. Het Groenboek oormerkte de CCS eveneens als katalysator voor innovatie en creativiteit voor de traditionele economie. Op Europees niveau wordt het aandeel van de CCS in het Bruto Binnenlands Product (BBP) van de Europese lidstaten sindsdien op circa 3% geschat⁴⁴ en worden ze omschreven als snelst groeiende sector van onze economie.

Vlaanderen volgde het Europese niveau. Het Groenboek was de start van een breed debat over de uitdagingen van deze nieuwe in kaart gebrachte sectoren. Flanders DC leidde de dialoog in 2010/2011 en nodigde de Vlaamse actoren uit om in gesprek te gaan over de noden en uitdagingen die in Vlaanderen werden ervaren. Heel wat culturele spelers namen hieraan deel. De dialoog werd geformaliseerd in het Overleg Creatieve Industrie. Het traject en de gespreksonderwerpen werden gedocumenteerd in de Visienota '*Creatieve Industrieën in Vlaanderen*' en op 27 mei 2011 werd een rondetafel georganiseerd met heel wat deelnemers uit het cultuurveld. Dit was ook de periode van de eerste impactmeting van de CCS in

⁴² http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/studies/cultural-economy_en.pdf

⁴³ The Entrepreneurial Dimension of the Cultural and Creative Industries (2010) Utrecht School of Arts (HKU), with K2M and Eurokleis S.r.l., for the Education & Culture DG of the European Commission http://kultur.creative-europe-desk.de/fileadmin/user_upload/The_Entrepreneurial_Dimension_of_the_Cultural_and_Creative_Industries.pdf

⁴⁴ https://ec.europa.eu/culture/policy/cultural-creative-industries_en

Vlaanderen van 2011 (referentiejaar 2008), waaruit bleek dat de CCS goed waren voor een omzet van 23,9 miljoen euro, een toegevoegde waarde van 7 miljoen euro, 51.920 zelfstandigen, 8.170 werkgevers en 69.900 werknemers. Deze cijfers wijzen erop dat de CCS ook in Vlaanderen 3% van de totale toegevoegde waarde vertegenwoordigt, en goed zijn voor 13,5% van het aantal zelfstandigen (in hoofdberoep). Globaal gaat het om 3% van het totaal aantal werknemers over het referentiejaar 2008.⁴⁵ Uit het debat en de rondetafel bleek bij de cultuursector enige aarzeling t.o.v. de term *creatieve industrie*, omdat het zich daar moeilijk mee kon identificeren. Ook buiten Vlaanderen was eenzelfde frictie waarneembaar en werd al snel overgestapt naar de term *Culturele en Creatieve Sectoren* als inclusieve term.

Nadat de CCS duidelijk op de voorgrond kwamen in Vlaanderen in naloop van het Europese Groenboek, volgde op Europees niveau een nieuwe opmerkelijke publicatie, '*Promoting Cultural and Creative Sectors for Growth and Jobs in the EU*'⁴⁶, waarin het Europees Parlement de economische performantie van de CCS erkent en ze als katalysatoren voor innovatie oormerkt voor de traditionele economie, dit a.d.h.v. spill-overs. Tegelijk wijst het Europees Parlement op de problemen van de sector wat de toegang tot financiering betreft, zoals ook in het Groenboek al aan bod kwam. Ditmaal wordt ook expliciet verwezen naar het potentieel van cross-sectorale samenwerking.

Tegen deze achtergrond startte in Vlaanderen in 2010 een eerste evaluatie van CultuurInvest. De vooropgezette impact van het toen nog jonge investeringsfonds werd niet gerealiseerd. De mondiale crisis liet zich als eerste voelen in de modesector, waar zware verliezen werden genoteerd. De initieel omschreven doelgroep nl. cultuurindustrie werd verlaten voor de nieuw in kaart gebrachte 12 sectoren van de CCS⁴⁷ en dat met de verwachting een bredere doelgroep te kunnen bedienen en het risico te spreiden over meer subsectoren. Een bredere doelgroep bood bovendien kansen op sterkere dossiers.

Eén van de aspecten van de evaluatie bestond uit het detecteren van de interactie tussen de bestaande ondernemingsinstrumenten binnen Vlaanderen. Daarom nam het Departement CJSM in 2010 contact op met het toenmalige Agentschap Ondernemen (sinds 2016 Agentschap Innoveren & Ondernemen), wat aanleiding gaf tot bilaterale gesprekken in 2011. De intentie werd uitgesproken om elkaars werking beter te leren kennen en optimaal kennis uit te wisselen tussen het Agentschap Ondernemen, PMV en het Departement CJSM, wat in 2013 resulteerde in een samenwerkingsprotocol.

Ondanks de economische crisis blijven de CCS economisch belangrijk voor Vlaanderen. Volgens de laatste impactmeting van 2015 (referentiejaar 2013) is deze sector goed voor 12,9% van het totaal aantal zelfstandigen (in hoofdberoep), vertegenwoordigt ze 2,4% van alle werknemers en 2,7% procent van het Vlaamse BBP. De creatieve sector draaide een omzet van 23,6 miljard euro en realiseerde

⁴⁵ Visienota Creatieve Industrieën in Vlaanderen.

<http://www.flanderssmarthub.be/files/visienota+creatieve+industrie%CC%88n.pdf>

⁴⁶ Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, 2012

http://www.europarl.europa.eu/registre/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2012/0537/COM_COM%282012%290537_EN.pdf

Na deze publicatie volgden nog tal van Europese rapporten die het economisch belang en potentieel van de CCS aankaartten.

⁴⁷ De 12 culturele en creatieve sectoren zijn: mode, muziek, design, architectuur, communicatie, pr & reclame, gedrukte media, beeldende kunst, gaming, nieuwe media, podiumkunsten, cultureel erfgoed & patrimonium en de audiovisuele sector.

een toegevoegde waarde van 7,2 miljard euro.⁴⁸ T.o.v. de eerste impactmeting is de toegevoegde waarde gestegen, maar is het aantal werkgevers gedaald en het aantal zelfstandigen toegenomen. Toch kan gesteld worden dat de CCS de crisis overleefd heeft.

⁴⁸ <http://www.flandersdc.be/uploads/media/5899bb6261131/58c66c8a87b25.pdf>

De impactstudie door het Expertisecentrum Creatieve Industrie aan AMS maakt in de impactmeting van 2015 (over referentiejaar 2013) melding van 53.477 zelfstandigen, 8.169 werkgevers en 69.983 werknemers.

