

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Samenvatting	4
Deel 1: Culturele subsidiëring en filantropie in de Verenigde Staten.	7
Hoofdstuk 1: <i>Cultuursubsidiëring in de Verenigde Staten</i>	8
Hoofdstuk 2: <i>Geschiedenis van een geefcultuur</i>	13
Hoofdstuk 3: <i>Sociale Motieven</i>	16
Hoofdstuk 4: <i>Definities</i>	20
Hoofdstuk 5: <i>Filantropische initiatieven in de performing arts op nationaal niveau</i>	22
Hoofdstuk 6: <i>Samenvattend</i>	25
Deel 2: <i>Geefcultuur versus zwijgcultuur</i>	26
Hoofdstuk 7: <i>Culturele Organisaties</i>	28
Hoofdstuk 8: <i>Cultuurfondsen</i>	34
Hoofdstuk 9: <i>Een Nederlandse geefcultuur</i>	41
Hoofdstuk 10: <i>Het Amerikaanse Model</i>	45
Hoofdstuk 11: <i>Conclusie en Samenvatting</i>	48
Deel 3: <i>Mogelijkheden en Onmogelijkheden voor Nederlandse Toneelgezelschappen</i>	50
Hoofdstuk 12: <i>Amerikaanse internationale filantropie</i>	51
Hoofdstuk 13: <i>Nederlandse Initiatieven en informatieverstrekking</i>	59
Hoofdstuk 14: <i>Mogelijkheden en onmogelijkheden</i>	62
Conclusie	65
Literatuurlijst	67
Bijlage 1: Schema Amerikaanse Financieringsstructuur	72
Bijlage 2: Tabel Locatie van vermogensfondsen, verstrekkend aan de podiumkunsten.	73
Bijlage 3: Notulen gesprek over (Internationale) fondsenwerving van het Concertgebouw Orkest met Wouter Steijn.	75
Bijlage 4: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Carolina Eschweiler, medewerker financiële administratie bij het Concertgebouw Orkest.	77
Bijlage 5: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Melanie Forman, Vice President, Development bij New York Philharmonic.	78
Bijlage 6: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Eric Evenskaas, Director of	79

Individual Giving and Donor Services bij Steppenwolf Theatre Company.	
Bijlage 7: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Patrick J. Scully, General Manager van Brooklyn Academy of Music.	80
Bijlage 8: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met SICA medewerker Laurens Runderkamp.	81
Bijlage 9: Uitgewerkt Interview met Anja Krans	82

Inleiding

Toneelgroep Amsterdam is het grootste repertoire theatergezelschap van Nederland. Sinds de instelling van de basisinfrastructuur in de cultuursubsidiëring krijgen zij de hoogste overheidssubsidie van de Nederlandse toneelgezelschappen. Naast de stads- en nationale functie die Toneelgroep Amsterdam inneemt, is het gezelschap ook een internationale hoogvlieger. De regies van Ivo van Hove worden vaak met open armen in het buitenland ontvangen. Internationale excellentie kan een gezelschap financieel gezien veel opleveren, maar om aan de top te komen is eerst een investering nodig. Toneelgroep Amsterdam wil graag vaker in de Verenigde Staten spelen, maar moet hiervoor wel een geschikte financiële partner kunnen vinden.

In de afgelopen jaren zijn subsidie voor het Nederlandse toneel vanuit de overheid afgenomen. Kabinet Rutte I streefde naar een invoering van het 'Amerikaanse model': een cultuur van ongegeneerd vragen, nemen en geven. In deze scriptie worden de Amerikaanse en Nederlandse geefculturen met elkaar vergeleken en worden de mogelijkheden onderzocht om dit model op een andere manier toe te passen: Nederlandse theatergezelschappen die vragen en nemen van de Verenigde Staten. Wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de Nederlandse en Amerikaanse geefcultuur en wat betekent dit voor de mogelijkheden voor Nederlandse theatergezelschappen om in de Verenigde Staten fondsen te werven?

Deze scriptie is het product van een vergelijkend literatuuronderzoek, aangevuld met enkele (diepte) interviews met experts uit verschillende regionen van de kunsten. Het doel van de scriptie is om een aanbeveling te kunnen doen aan alle Nederlandse gezelschappen, door de mogelijkheden en onmogelijkheden te onderzoeken in het geval van Toneelgroep Amsterdam. In het eerste deel zal een schets worden gemaakt van de Amerikaanse culturele subsidiering en filantropie, gebaseerd op de bestudering van literatuur. Het tweede deel zet de organisatorische verschillen tussen Amerikaanse en Nederlandse culturele instellingen en organisaties uiteen, om vervolgens de Nederlandse en Amerikaanse geefculturen met elkaar te kunnen vergelijken. Dit deel wordt hoofdzakelijk gebaseerd op interviews met experts. In het derde deel worden de internationale activiteiten van de Amerikaanse culturele filantropie beschreven, worden Nederlandse bemiddelende en informatieverstreckende organisaties behandeld en worden de mogelijkheden en onmogelijkheden voor Nederlandse theatergezelschappen in de fondsenwerving vanuit de Verenigde Staten uiteengezet, met Toneelgroep Amsterdam als casus. Als laatste volgt een conclusie.

"It is twice bless'd: it blesseth him that gives and him that takes"

- William Shakespeare in *The Merchant of Venice*

Samenvatting

Wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de Nederlandse en Amerikaanse geefcultuur en wat betekent dit voor de mogelijkheden voor Nederlandse theatergezelschappen om in de Verenigde Staten fondsen te werven?

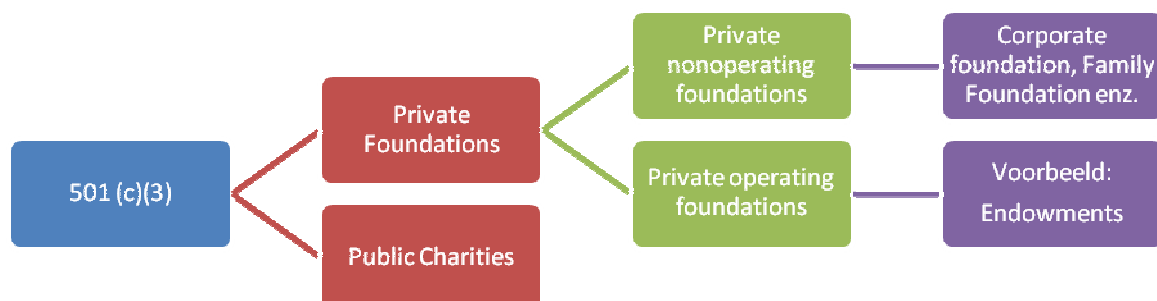
De Amerikaanse Financieringsstructuur voor de culturele sector

Tussen 2006 en 2010 was 44,9% van de inkomens van de podiumkunsten en musea afkomstig van giften uit de publieke en private sector. De overheid van de Verenigde Staten subsidieert de kunsten direct via The National Endowment for the Arts (NEA) en vijftig statelijke, zes regionale en vele lokale bureaus. NEA is als een onafhankelijke federale instelling aangewezen als de kunstenorganisatie van de overheid van de Verenigde Staten. Andere manieren waarop de federale overheid van de Verenigde Staten de kunsten financiert zijn: de directe financiering via andere federale instellingen, *federal museums and performing arts centers* en de strategische inzet van de kunsten om verder te komen in een andere discipline.

Het grootste deel van aangetrokken inkomens van de podiumkunsten en musea in de Verenigde Staten komt vanuit de bijdragen uit de private sector: 38,2% van de inkomsten zijn private giften. Privaat geven geschiedt op drie mogelijke manieren: individuele gift, *private foundations* en *corporate foundations*. Bedrijven krijgen sinds 1936 belastingvoordeel door hun filantropische initiatieven

Filantropie is gestoeld op sociale motieven om te geven. René Bekkers en Pamala Wiepking erkennen acht sociale motieven om te geven: Besef van behoefte, gevraagd worden, afweging kosten en baten, altruïsme, reputatie, psychologische voordelen, waarden en werkzaamheid.

Figuur 6.1: Categorisering van Amerikaanse Fondsen met een 501(c)(3) status



Er zijn op dit moment 21.399 *private foundations* in de Verenigde Staten die geven aan de kunsten. Hiervan geven er 4.246 aan dat zij (onder andere) geïnteresseerd zijn in het

verstrekken van fondsen aan de *performing arts*. Deze fondsen bevinden zich vooral in de staten New York, Californie, Illinois en Pennsylvania. Onder de *performing arts* vallen onder andere theater, muziek, musical, orkesten, opera, dans en ballet.

Een Nederlandse Geefcultuur

De actieve particuliere fondsenwerving van Nederlandse culturele instellingen staat nog in de kinderschoenen als deze wordt vergeleken met die van de Amerikaanse, als je het aantal medewerkers op de afdelingen fondsenwerving vergelijkt. Nederlandse vermogensfondsen lijken er organisatorisch wel klaar voor te zijn. Het Nederlandse belastingvoordeel bij schenken aan Culturele ANBI's is erg hoog en daarmee kan de Nederlandse geefcultuur positief bevorderd worden.

Het bevorderen van een geefcultuur, als alternatief voor overheidssubsidies lijkt niet de meest voor de hand liggende oplossing te zijn. Nederlanders en Amerikanen verschillen van elkaar in het moeiteloos vragen, nemen en geven. Daarnaast is het een feit dat de bevolking spiegelt wat de overheid doet. Als de overheid gaat bezuinigen op cultuur, zullen veel particulieren ook de broekriem aan gaan halen. Het belastingvoordeel kan helpen om de giften te sturen naar de culturele sector, maar is eigenlijk alsnog alleen werkzaam voor de grote gevers. De huishoudens met een eenmalige kleine donatie blijven vaak onder de drempel en profiteren op deze manier niet. De geefwet biedt wel kansen voor een vergroting van sponsoring, door het weghalen van een drempel.

Het bevorderen van een geefcultuur is een langzaam proces, waarbij de groep filantropen langzaam zal worden uitgebreid en de kunstenaars om worden geschoold naar cultureel ondernemers.

Amerikaanse Internationale Filantropie

In de geschiedenis van de Verenigde Staten is er altijd aandacht getoond voor internationale filantropie. Na de tweede wereldoorlog werd deze interesse significant omgezet in giften. Filantropie liep gedurende de Koude Oorlog hand in hand met de buitenlandse politiek van de Verenigde Staten, maar *foundations* hebben meerdere voordelen in hun handelen in vergelijking met de politieke liefdadigheid.

In 2011 was 27,3% van de totale filantropische uitgaven voor internationale initiatieven bestemd. De belangrijkste doelen waren in 2008 gezondheidszorg, ontwikkeling en milieu.

Foundations dragen het imago en de reputatie van de Verenigde Staten uit in het buitenland en promoten de Amerikaanse waarden van pluriforme democratieën en liberale economieën.

De kunsten lijken vanaf 2008 minder prioriteit te krijgen in de doelen van de Amerikaanse internationale filantropie. Zowel de waarde van als het aantal internationale giften aan de kunsten verminderde relatief meer dan internationale giften aan andere doelen dan kunst.

Motieven om de kunsten internationaal te steunen zijn onder andere culturele diversiteit, bevordering van samenwerking en excellentie.

Volgens de Robert Sterling Clark Foundation waren er in 2008 slechts negentien foundations die de podiumkunsten internationaal steunden met meer dan 100.000 dollar.

Mogelijkheden en onmogelijkheden voor Nederlandse gezelschappen in de Amerikaans filantropie

Voor Nederlandse gezelschappen zijn een beperkt aantal mogelijkheden in de Amerikaanse fondsenwerving. Er zijn op dit moment geen Amerikaanse *foundations* die Nederland als doelregio voor hun financiering hebben, maar dit betekent niet dat er geen mogelijkheden zijn.

Ten eerste is er nog de mogelijkheid om samen te werken met een Amerikaans gezelschap of theater, wat nationaal gesteund kan worden door Amerikaanse instanties. Ten tweede kan er gezocht worden naar particuliere vorm (een beschermheer of -vrouw) van filantropie, waarbij er een netwerk van mecenasen om de buitenlandse instantie kan worden gevormd.

In dit laatste geval is er nog wel een mogelijk probleem met de financiële administratie, omdat het belastingvoordeel voor gevers alleen geldt bij door de Amerikaanse belastingdienst aangewezen goede doelen. Deze status kan worden aangevraagd, maar dat kost een hoop geld en tijd. Ook kan er een geldroute, zoals het KBFUS, worden ingeschakeld. De kosten die beide oplossingen met zich meebrengen zorgen dat het voor sommige gezelschappen en te hoge investering zal zijn en voor andere een nuttige.

Deel 1

Culturele subsidiëring en filantropie in de Verenigde Staten.

Dit eerste deel geeft een schets van het model van culturele subsidiëring en filantropie in de Verenigde Staten. In hoofdstuk 1 zal de Amerikaanse financieringsstructuur voor de culturele sector worden behandeld. Hoofdstuk 2 zal de geefcultuur van de Verenigde Staten beschouwen. Wat is de geschiedenis van de filantropie van de Verenigde Staten? De sociale motieven voor filantropie van de Amerikaanse bevolking komen aan bod in het derde hoofdstuk. In hoofdstuk 4 zullen belangrijke begrippen van de Amerikaanse filantropie worden gedefinieerd. Dan zoomt het onderzoek in hoofdstuk 5 in op de *performing arts* en wordt een kwantitatief verslag gedaan van de nationale fondsverstrekking aan deze sector. Ten slotte volgt in hoofdstuk zes een korte samenvatting.

Hoofdstukken in dit deel:

Hoofdstuk 1: *Cultuursubsidiëring in de Verenigde Staten*

Hoofdstuk 2: *Geschiedenis van een geefcultuur*

Hoofdstuk 3: *Sociale Motieven*

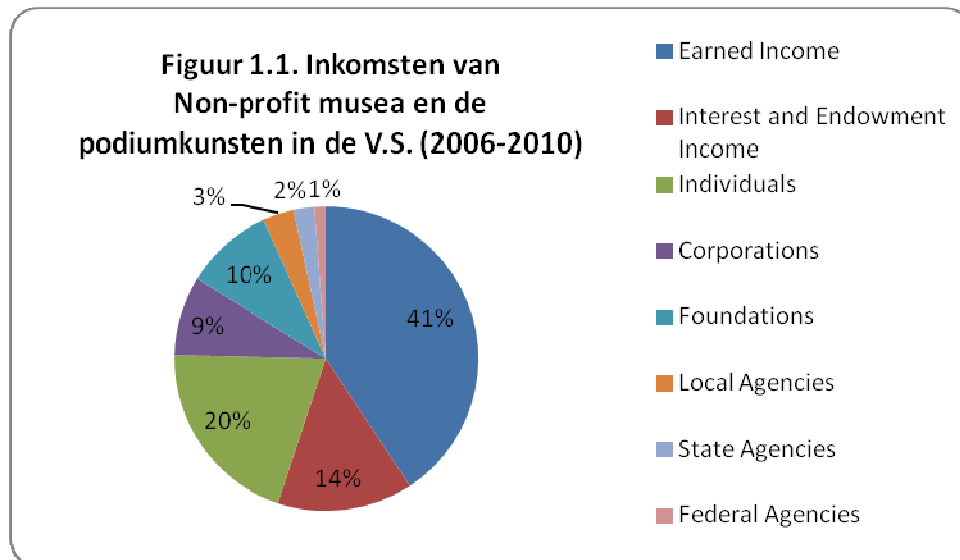
Hoofdstuk 4: *Definities*

Hoofdstuk 5: *Filantropische initiatieven in de performing arts op nationaal niveau*

Hoofdstuk 6: *Samenvattend*

Hoofdstuk 1: Cultuursubsidiëring in de Verenigde Staten

De Amerikaanse financieringsstructuur voor de kunsten is een complex systeem van private en publieke schenkingen. Tussen 2006 en 2010 was 44,9% van de inkomens van de podiumkunsten en musea afkomstig van giften uit de publieke en private sector. De verdeling van de inkomens van non-profit podiumkunstenaren en musea is te vinden in figuur 1.1.¹



Direct Public Funding

De overheid van de Verenigde Staten subsidieert de kunsten direct via The National Endowment for the Arts (NEA) en vijftig statelijke, zes regionale en vele lokale bureaus. NEA is als een onafhankelijke federale instelling aangewezen als de kunstenorganisatie van de overheid van de Verenigde Staten. Deze organisatie legt zich toe op het bevorderen van artistieke excellentie, creativiteit en innovatie voor de Amerikaanse gemeenschap en het individu. NEA is een *grantmaker*: culturele organisaties kunnen er direct een aanvraag voor een subsidie doen. Deze wordt beoordeeld door een panel van kenners in de discipline, daardoor goedgekeurd gaat de aanvraag naar de National Council on Arts en als laatste moet het worden goedgekeurd door de *NEA chairman*. Er waren in 2012 2158 van dit soort subsidies, in bedrag variërend van \$5.000 tot \$150.000, met een modaal van ongeveer \$10.000.²

Het grootste deel van het publieke inkomen komt via de regionale fondsverstrekkers. Dit zijn de *state* (2,2%), *regional* en *local agencies* (3,3%). Deze instellingen worden gefinancierd vanuit NEA (veertig procent van de toewijzingen van NEA gaan naar de

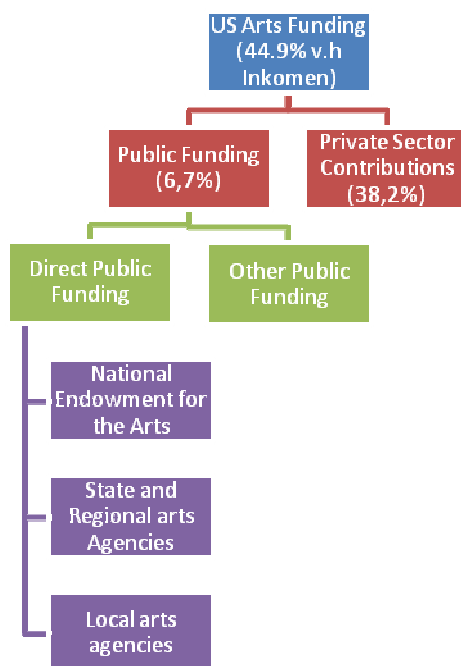
¹ National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>. Pp. 1

² Idem. Pp. 3-7

state agencies) en de regionale overheden.³

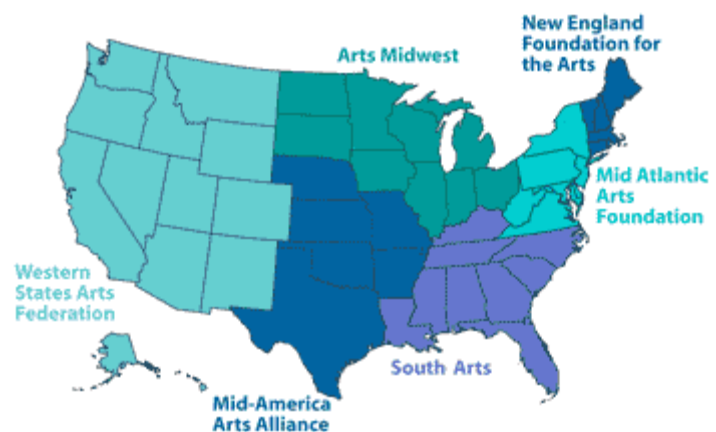
NEA en *state agencies* financieren de kunsten als partners. *State agencies* zijn verplicht om hun subsidie van de NEA te gebruiken om lokaal gecreëerde initiatieven te ondersteunen. De *state arts agencies* kregen in 2012 \$260,1 miljoen dollar toegewezen, waarvan \$32,9 miljoen afkomstig was van NEA. Er zijn ook zes *regional agencies*. Elk van deze *agencies* is ingesteld voor een gedeelte van een land en overkoepelt daarmee de grenzen van de staten. De verspreiding van deze *regional agencies* is in het kaartje in figuur 1.3 te vinden. De *regional agencies* kregen in 2012 een budget van \$42,2 miljoen, waarvan \$6,5 miljoen afkomstig was van NEA.⁴

De decentralisatie van de Amerikaanse publieke financiering van de kunsten is het beste te merken door de activiteiten van ongeveer 5.000 *local arts agencies* die verdeeld zijn over het land. Hun operatiegebied verschilt tussen steden, dorpen en regio's en zij focussen zich op de advisering en bevordering van kunst in de gemeenschap. De financiering van deze lokale organisatie is in handen van NEA, gemeentegelden, *state art agencies* en private schenkingen.⁵



Links: Figuur 1.2: U.S. Arts Funding

Onder: Figuur 1.3: Regional Arts Agencies in the U.S.



³ National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>.. Pp. 5-6

⁴ Idem. Pp 7-9

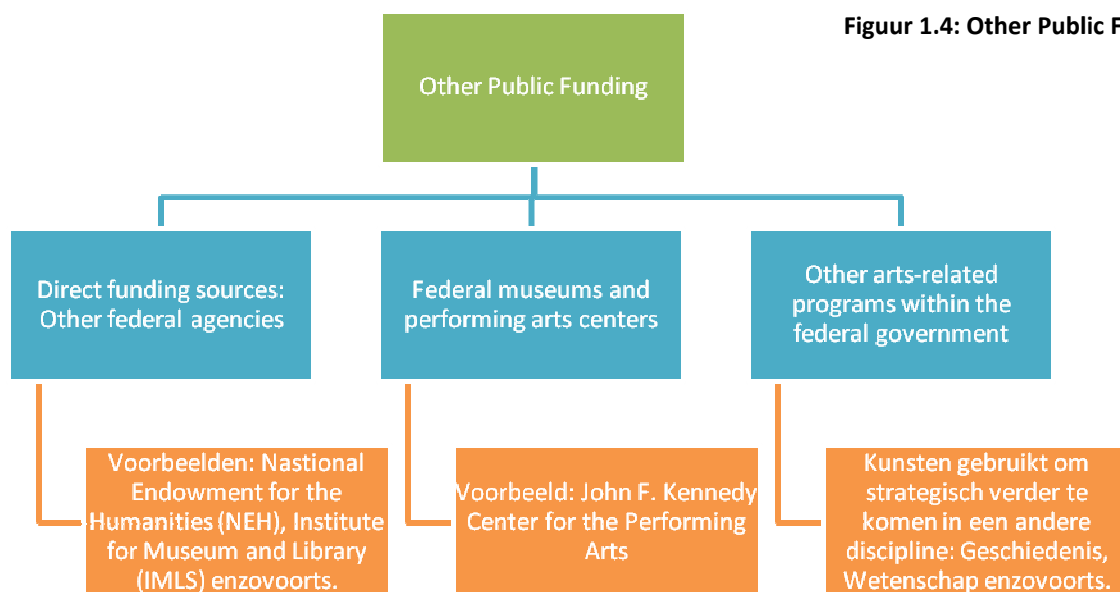
⁵ Idem. Pp.9

Other Public Funding

Er zijn nog meer manieren waarop de federale overheid van de Verenigde Staten de kunsten financiert. Ten eerste is er de directe financiering via andere federale instellingen, zoals bijvoorbeeld *The National Endowment for the Humanities* (NEH). Deze organisatie is vergelijkbaar met NEA, maar focust zich in plaats van op de kunsten op wetenschappelijk onderzoek in onder andere geschiedenis, literatuur, religie enzovoorts. Omdat kunst en cultuur (soms) deel is van deze disciplines, kan er in sommige gevallen via andere federale instellingen geld worden verworven.⁶

Ten tweede zijn er de *federal museums and performing arts centers*. Deze krijgen direct publiek geld van de centrale Amerikaanse overheid. Een voorbeeld hiervan is The John F. Kennedy Center for the Performing Arts, welke in 2012 \$23 miljoen toegewezen kreeg van *Congress* en nog eens \$2,4 miljoen van *The U.S. Commission of Fine Arts*. De functie van deze commissie is om de overheden van de Verenigde Staten te adviseren over de esthetiek en ontwerp van de kunsten, in de mate waarin zij het gemeenschappelijke belang kunnen beïnvloeden.⁷

Ten derde worden de kunsten ook strategisch ingezet om verder te komen in een andere discipline. Er wordt dan een extra subsidiering aangevraagd, omdat er een kunstzinnig aspect aan het desbetreffende project vastzit, terwijl dit niet een doel van het project inhoudt. Het aandeel wat deze kunstgerelateerde programma's hebben in de financiering van het totaal van deze federale programma's is erg klein.⁸



⁶ National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>. Pp. 11-12

⁷ Idem. Pp. 13-14

⁸ Idem. Pp. 14

Private Sector Contributions

Veruit het grootste deel van aangetrokken inkomens van de podiumkunsten en musea in de Verenigde Staten komt vanuit de bijdragen uit de private sector: 38,2% van de inkomsten zijn private giften. Hierin zijn drie vormen te onderscheiden. Ten eerste is er de individuele gift. Amerikanen doneerden in 2011 ongeveer \$13 miljard aan de 'Arts, Culture, and the humanities'. Dit komt uit op ongeveer \$42 per inwoner. Sinds 1917 is elke donatie aan een belastingsvrij, non-profit organisatie geschikt als potentiële reductie voor de individuele belastingheffing. Individuen en huishoudens met een relatief groot inkomen geven een relatief groter deel van hun inkomen aan kunst en cultuur, dan mensen met een relatief lager inkomen. In 2005 was 15% van de giften van mensen met een hoger inkomen (\$200.000 of meer) bestemd voor kunst en cultuur. Voor mensen met een lager inkomen (tot \$200.000) was dit aanzienlijk minder, 1-2% van de charitatieve giften gingen naar kunst en cultuur. In onderstaande tabel (figuur 1.5) zijn de doelen van de individuele giften per inkomensgroep gesorteerd.⁹

Figuur 1.5: Doelen van individuele giften in percentages, per inkomensgroep in de Verenigde Staten, 2005

Recipient	Under \$100.000	\$100.000-\$200.000	\$200.000 - \$1.000.000	Over \$1.000.000
Arts and Cultural Organizations	1%	2%	15%	15%
Religious Organizations	67%	57%	23%	17%
Combined Purpose Funds	9%	11%	11%	4%
Organizations devoted to help meeting in basic needs	10%	12%	6%	4%
Health organizations	3%	6%	5%	25%
Education organizations	3%	6%	32%	25%
Other	7%	6%	8%	10%

⁹ National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>. Pp. 18-19

Ten tweede zijn de fondsverstrekkenende organisaties op te merken: *private foundations*. De Verenigde Staten hebben een cultuur van *foundations* zoals weinig andere landen dat hebben. Het gezamenlijk vermogen van de Amerikaanse *foundations* wordt geschat op \$583 miljard. De top tien van vermogensfondsen (qua omvang van vermogen) zijn in 2009 goed geweest voor maar liefst 48% van de verstrekte gelden. De rest komt van veel verschillende andere fondsen. Een voorbeeld van de grote vermogensfondsen is de Ford Foundation. Van het vermogen van ongeveer \$10,3 miljard in 2009 was ongeveer \$50,8 miljoen bestemd voor kunst en cultuur. In hetzelfde jaar was The American Art Foundation het fonds dat absoluut gezien het meeste aan de kunsten gaf: \$111 miljoen. Sinds het begin van de recessie zijn de giften aan kunst en cultuur kleiner geworden: tussen 2008 en 2010 is het gedoneerde vermogen van *foundations* met 28% gedaald.¹⁰ *Corporate giving* is wat in Nederland sponsoring wordt genoemd. Bedrijven krijgen sinds 1936 belastingvoordeel door hun filantropische initiatieven. Sponsoring is in de Verenigde Staten erg verspreid. Driekwart van de sponsoring aan kunst komt van kleine bedrijven met een omzet van maximaal \$50 miljoen. Hiervan gaat 90% naar lokale kunstzinnige organisaties. In 2010 gaf 28% van de bedrijven aan de kunsten, wat een gemiddelde van 5% van het totale sponsorgeld van een bedrijf besloeg. Net zoals bij de *foundations* zijn de giften van bedrijven aan kunst en cultuur afgenomen sinds het begin van de recessie. Tussen 2006 en 2010 met 48% van het gedoneerde vermogen.¹¹

¹⁰ National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012.

Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>. Pp. 19-21

¹¹ Idem. Pp. 21-23

Hoofdstuk 2: Geschiedenis van een geefcultuur

Filantropie stamt af van de Griekse woorden 'philos', wat 'liefhebbend' en 'anthropos', wat 'de mens' betekent. Het doel van filantropie is het verbeteren van de welvaart van de mens door sociale problemen (vooraf) weg te nemen. Het is dus iets anders dan *charity* (genegenheid, liefdadig, broederliefde), omdat dat focust op het wegnemen van het leed door sociale problemen. Filantropie bestaat al duizenden jaren. In de Oudheid werd filantropie met ongeveer dezelfde motieven bedreven als tegenwoordig: liefdadigheid, zorg voor het algemeen belang of bijvoorbeeld het opbouwen van reputatie en macht. Ook het gunstig stemmen van de goden was destijds een motief voor filantropie.¹²

Native Americans (1492-1601)

Catherine Zimmer noemt de *Native Americans* de eerste Amerikaanse filantropen. Hun motief was het gemeenschappelijk belang. Zij zorgden gedeeltelijk voor de Europeanen die vanaf 1492 op Amerika waren aangekomen, opdat zij konden overleven.¹³ Daarentegen gaven de Europeanen de moderne gebruiksvoorwerpen zoals bestek en pannen aan de *Native Americans*.¹⁴ Dit klinkt dus meer als *charity*.

Van Kolonisatie tot Burgeroorlog (1601 tot 1861)

Tijdens de kolonisering van Amerika in de zeventiende eeuw brak een belangrijke tijd voor de filantropie in Europa aan. Europeanen wilde alle facetten van hun beschaving overbrengen op de Amerikanen. Een voorbeeld hiervan is de bekering van de *Native Americans* naar het christendom, wat door de Europeanen werd gezien als filantropie.¹⁵ Deze filantropie werd uitgelegd vanuit de Bijbelse beschrijving van de moraal. De kolonisatie was niet meer dan een eenzijdige onrechtmatige toe-eigening van de macht in plaats van een wederkerige relatie met de *Native Americans* waarin heil en vooruitgang werd gegeven aan de *Native Americans* in ruil voor hun land.¹⁶

De basis voor de Amerikaanse Geefcultuur is in deze periode gelegd. Tijdens de Engelse kolonisatie werd de Bijbelse moraal uitgedragen. *Charity* was de individuele uiting van Christelijke plicht en sociale verantwoordelijkheid, terwijl filantropie als een collectieve taak werd gezien. Filantropie was een houding, gestoeld op een gevoel van

¹² Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013.
<<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>

¹³ Idem.

¹⁴ Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 24

¹⁵ Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013.
<<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>

¹⁶ Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 24

welwillendheid ter bevordering van de breed gedeelde maatschappelijke (Bijbelse) doelen en verplichtingen, waarvan publieke instellingen en particuliere initiatieven doordrongen waren.¹⁷

In de periode 1601-1861 werd filantropie voor verschillende sociale idealen ingezet, zowel door publieke en private initiatieven.

*"The European explorers sought to "Christianize and civilize" the Indians; the puritans sought to create a "Community of saints"; Southern planters sought to re-establish feudal estates on chivalric ideals of white male supremacy; and the participants of the Benevolent Empire sought to impose their own moral judgments upon their fellow citizens."*¹⁸

De Amerikaanse gemeenschap verwierp een sociaalcommunistische gemeenschap en implementeerde een rechtstaat die de rechten van het individu respecteerde. De autoriteit van de overheid werd sterk verminderd in deze periode en private acties spraken de Amerikaanse bevolking meer aan dan de overheidsinitiatieven.¹⁹ Dit kan als een motief worden gezien voor de huidige financieringsstructuur van de Amerikaanse culturele sector.

Burgeroorlog en Wederopbouw (1861-1930)

Aan het einde van de negentiende eeuw ontstond door de burgeroorlog (1861-1865) een nieuwe manier van filantropie in de Verenigde Staten. Filantropie zorgde voor voorraden voor de troepen en hielp moraal te kweken onder de burgers.²⁰ Deze filantropie raakte aan de grenzen van de publieke sector en zou dan ook voor een ommekeer in de Amerikaanse financieringstructuren kunnen hebben gezorgd, maar dat gebeurde niet. De Amerikanen verkozen na de burgeroorlog private republikeinse initiatieven wederom boven de publieke autoriteit.²¹ Na de burgeroorlog was er een toename in de filantropie en *charity*, met in de meeste gevallen sociale en moralistische doelen. Daarnaast was de industrie in deze tijd in bloei en werden Amerikanen steeds rijker, waardoor de werkzaamheid van deze structuur bevorderd en gelegitimeerd werd.²²

¹⁷ Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 25.

¹⁸ Idem. Pp. 27

¹⁹ Idem.

²⁰ Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013. <<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>.

²¹ Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 158.

²² Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013. <<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>.

De Grote Depressie en verder (1930-2001)

In de jaren dertig brak de grote depressie aan. Dit leidde tot een toename van *charity* in vergelijking met filantropie, aangezien mensen vonden dat het financiële leed dat noodlottigen hadden, nu moest worden verzacht. Na de depressie werden mensen achterdochtig als het om filantropie ging. De motieven van filantropen waren volgens sommigen niet juist. In plaats van het nastreven van altruïsme, werd macht vergaard en reputatie opgebouwd. De mensen waren door de depressie gewend om te geven aan de korte termijn doelen van *charity* en vertrouwden de lange termijn processen van de filantropie niet meer.²³ De overheid sprong in om het gat te dichten. Zij boden banen aan, herbouwden de nationale infrastructuur en probeerden pijn, lijden en honger te verlichten. De Amerikaanse financieringsstructuur veranderde hierdoor. De Amerikaanse overheid heeft in de twintigste eeuw een belangrijke positie opgebouwd in het sturen van filantropie.²⁴ Een voorbeeld hiervan is het tijdens de Tweede Wereldoorlog door President Roosevelt opgerichte *President's War Relief Control Board*. Filantropie werd gezien als een niet-militaire manier om steun aan de geallieerden te geven en was erg populair. Het presidentiële initiatief was bedoeld om duizenden van deze initiatieven te kunnen reguleren. Na de Tweede Wereldoorlog werd filantropie door de overheid gesteund door de invoering van een belastingvoordeel voor de *foundations*. Het aantal hiervan nam daarna gestaag toe.²⁵

²³ Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013.
<<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>.

²⁴ Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 260

²⁵ Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013.
<<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>.

Hoofdstuk 3: Sociale motieven

In de vorige paragraaf is een inleiding gegeven op het ontstaan van de geefcultuur van de Verenigde Staten. In deze paragraaf zullen de sociale motieven van filantropie worden besproken, waar een geefcultuur op gestoeld kan zijn. René Bekkers en Pamala Wiepking van de werkgroep *filantropie* aan de VU Amsterdam bakenen in hun literatuuronderzoek *Eight mechanisms that drive charitable giving* een achttal motieven voor filantropie af. Deze algemene motieven worden als eerste behandeld. Daarna zullen specifieke Amerikaanse motieven met Europese motieven in de filantropie worden vergeleken.

Besef van behoefte

Als eerste is er het besef van behoefte. Om donoren te werven moeten hulpzoekende (soms met behulp van bemiddelaars) deze donoren wijzen op de hulp die zij nodig hebben. Dit werkt op verschillende manieren. Over het algemeen is de mate van de behoefte positief gerelateerd aan de waarschijnlijkheid dat donoren zullen geven. Hierin is niet de objectieve behoefte, maar de subjectieve perceptie van de behoefte doorslaggevend. De perceptie van de mogelijke donoren wordt vaak beïnvloedt door de verwantschap van de donor met het doel van de instelling.²⁶

Vragen

Actief gevraagd worden is het tweede motief om te geven aan goede doelen. De manier waarop mogelijke donoren worden gevraagd, bepaald de effectiviteit van deze vraag. Een groot deel van alle donaties geschieden als reactie op een vraag. 85 (Bryant, Slaughter, Kang en Tax, 2003) tot 86 procent (Bekkers, 2005) van de donaties zijn naar aanleiding van een vraag. Dit betekent niet dat alle goede doelen, zonder na te denken, het aantal gevraagde mogelijke donoren moeten verhogen. Dit kan namelijk ook leiden tot vermoeidheid ('donor-fatigue') en averechts werken. Bekkers en Wiepking vinden het niet verwonderlijk dat grote donoren jaarlijks steeds meer vragen krijgen. Dit komt niet alleen doordat donaties het inkomen zijn van de vragen, maar ook omdat het reageren op vragen weer leidt tot nieuwe vragen.²⁷

Kosten en baten

Kosten en baten zijn ook motieven om wel of niet te geven aan goede doelen. Het is voor iedereen duidelijk dat doneren geld kost. Als de kosten van zo'n donatie echter naar beneden gaan neemt het aantal donaties meestal toe. Hiermee wordt ook de perceptie

²⁶ Bekkers, René & Wiepking, Pamala. 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Jrg. 40, Nr. 5 (2011): Pp. 929-931

²⁷ Idem. Pp. 931-932

van de kosten bedoelt. Een belastingvoordeel op een gift kan een motief zijn om te steunen, ondanks dat je er als donor alsnog niet beter van wordt. Het vragen om een verhoging van een donatie is ook een mogelijkheid. Dit schrikt donoren meestal niet af, als de verhoging maar redelijk is. De kosten voor een donatie kunnen ook anders dan financieel zijn, zoals een eenmalige investering in de vorm van tijd en moeite. Donoren die minder obstakels op hun donatie pad ervaren zijn meer geneigd om door te zetten. (Smith en McSweeney, 2007)

Soms zitten er aan een donatie ook baten vast, zoals een exclusievere service (van eerder kaarten kunnen bestellen tot een uitnodiging voor een exclusief diner). Deze voordelen kunnen de donaties doen verhogen, zeker als er een specifieke gift aan vast zit die hoort bij de richting van de non-profit. Dit blijkt uit een onderzoek dat gedaan is naar donaties aan opera (Buraschi & Cornelli, 2002; Andreoni & Petrie, 2004).²⁸

Altruïsme

Een vierde motief voor doneren is altruïsme of onbaatzuchtigheid. Donoren geven aan goede doelen omdat ze geven om het doel of de consequenties van de donatie. Een pure vorm van altruïsme zou betekenen dat als iedereen zijn of haar donatie met een euro verhoogd, dat de onbaatzuchtige donor deze met een euro verlaagd: het *crowding out* effect. Doen wat nodig is, het doel is niet persoonlijk.²⁹

Het tegenovergestelde van altruïsme is egoïsme. Als men geeft vanuit egoïsme, is het doel van het geven, de persoonlijke voordelen die het de gever oplevert.³⁰

Reputatie

Ondanks dat het vaak ontkend wordt door donoren, is er een sociale druk die mensen beweegt om te geven. Geven wordt over het algemeen gezien als iets positiefs en als mensen de keuze krijgen, dan hebben zij vaak liever dat hun bijdrage bekend is bij anderen. Mensen in de sociale omgeving van mensen die niet geven, kunnen deze keuze verbaal of non-verbaal bekritisieren. Niet geven kan iemands reputatie schaden.

Erkenning van een gift kan ook komen van mensen die niet fysiek aanwezig zijn. De

²⁸ Bekkers, René & Wiepking, Pamala. 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Jrg. 40, Nr. 5 (2011): Pp. 932-936

²⁹ Idem. pp. 936

³⁰ Boswell, Heather. *Motivations for giving and serving*. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://learningtogive.org/papers/paper33.html>>

wetenschap dat een bijdrage is bekeken door anderen kan al voldoende motivatie zijn om te geven.³¹

Psychologische voordelen

Een zesde motief voor geven is van psychologische aard: een ontastbaar voordeel dat donateurs zichzelf gunnen als een gevolg van het geven en het ontastbare nadeel dat donateurs, door te geven, ontwijken. Dit heeft met twee dingen te maken: ten eerste het plezier dat men krijgt van het geven en ten tweede het zelfbeeld van donateur.

Mensen kunnen gelukkig worden van geven aan hulpbehoevenden. Dit wordt ook wel empathisch plezier genoemd. Dit werkt psychologisch op drie manieren. Ten eerste ontwijken donateurs een schuldgevoel, wat ze zouden kunnen hebben als zij niet zouden geven. Ten tweede voelen ze zich goed doordat zij handelen in navolging van een sociale norm. Ten derde kunnen ze zich goed gaan voelen doordat ze handelen in navolging van hun zelfbeeld. Charitatieve organisaties kunnen dit gevoel gebruiken om donateurs te werven: 'Bedenk eens hoe je je zou voelen als je niet zou geven.'³²

Waarden

Het zevende motief om te geven is volgens Bekkers en Wiepking waarden. Waarden, zoals deze, door donaties, worden goedgekeurd door donateurs, kunnen charitatieve activiteiten meer of minder aantrekkelijk maken. Het gaat hierbij niet om specifieke persoonlijke waarden, want de goedkeuring of stimulering hiervan kan als opbouwen van een reputatie worden gezien. Prosociale waarden hebben meestal een positieve associatie in het charitatieve donateurschap. Persoonlijke waarden bevorderen het geven aan specifieke doelen, maar ook geven in het algemeen. Filantropie is dan ook een middel om een gewenst doel te bereiken, dat dichterbij het individuele beeld van een betere wereld komt.³³

Werkzaamheid

Met het laatste motief, werkzaamheid, wordt de perceptie van donateurs dat hun bijdrage een verschil maakt voor het doel dat zij steunen bedoelt. Uit het literatuuronderzoek van Bekkers en Wiepking blijkt dat mensen sneller geven als zij het idee hebben dat hun bijdrage daadwerkelijk een verschil zal maken. Mensen overschatten vaak de effectiviteit van hun bijdrage. Mogelijke donateurs lijken in sommige gevallen een legitimering voor een gift te zoeken. Hier kunnen fondsenwerpers

³¹ Bekkers, René & Wiepking, Pamala. 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Jrg. 40, Nr. 5 (2011): Pp. 936-938.

³² Idem. Pp. 938-941.

³³ Idem. Pp. 941-942.

op inspelen door de potentiële donateurs andere donateurs van de organisatie te laten ontmoeten. Voor de organisatie is het belangrijk om niet te veel te investeren in dure fondsenwervende materialen (de 'bobbels in de envelop'), want dit schrikt nieuwe donateurs in sommige gevallen af.³⁴

Verschillen tussen de Verenigde Staten en Europa

De filantropen uit de Verenigde Staten enerzijds en Europa anderzijds, volgen in sommige gevallen verschillende motieven. Bovenstaande motieven zijn algemeen geldend en beslaan het persoonlijke gewin van het geven. Een verschil tussen de filantropen van Europa en de Verenigde Staten zit in de houding van de samenleving, volgens William B. Cohen. In de middeleeuwen was er door het feodale stelsel in Europa een constante afhankelijkheid van een hogere macht. In De Nieuwe Wereld was deze traditie niet aanwezig en was de samenleving gebouwd op eigen capaciteit.³⁵ Er zou dus gezegd kunnen worden dat Amerikanen meer geven omdat de behoefte van mensen en de vraag die zij uiten niet naar de overheid wordt gericht, maar naar de samenleving. Dit zou een sociaal historisch motief kunnen zijn voor de Amerikaanse geefcultuur.

De uitzonderlijke filantropische status van de Verenigde Staten en hun inwoners is ook een manier om een reputatie hoog te houden. Filantropische initiatieven hebben sterk geholpen in de vorming van de Verenigde Staten als wereldmacht.³⁶ Meer hierover is te lezen in hoofdstuk 12.

³⁴ Bekkers, René & Wiepking, Pamala. 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Jrg. 40, Nr. 5 (2011): Pp. 942-943.

³⁵ Cohen, William B. 'Epilogue: The European Comparison'. In: Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 385

³⁶ The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010. Pp. 2.

Hoofdstuk 4: Definities

Het begrip fondsenwerving wordt in de volksmond op verschillende manieren gebruikt. Met fondsenwerving wordt in deze scriptie het werven van eenmalige of vaste donaties van vermogensfondsen en particulieren bedoelt. Kenmerkend aan fondsenwerving is dat de gevers geld verstrekken zonder daar een tegenprestatie voor terug te verlangen. Bedrijven kunnen dit ook doen, dan wordt er ook van fondsenwerving gesproken. Meestal is deze relatie met bedrijven niet geheel zonder wederkerig belang en willen de bedrijven een materiële tegenprestatie: naamsbekendheid, positieve associatie, promotiemogelijkheden enzovoorts. Als dit het geval is wordt er van sponsoring gesproken.³⁷

Om fondsen te kunnen verwerven, vereisen veel Amerikaanse fondsverstrekkers dat de desbetreffende non-profitorganisatie een 501(c)(3) status heeft. 501 (c)(3) is het artikel uit de Amerikaanse Belastingwet, dat stelt dat geven aan een desbetreffend fonds vrij van belastingheffing is. Bedrijven en *trusts* (afgezonderd particulier vermogen) kunnen deze status hebben, maar het grootste deel van deze 501 (c)(3) organisaties zijn non-profit. Binnen de 501 (c)(3) organisaties zijn twee categorieën te onderscheiden: *public charities* en *private foundations*. Om deze status te verkrijgen moet de non-profit een aanvraag doen voor erkenning bij de IRS (Internal Revenue Service, de Amerikaanse Belastingdienst).³⁸

Public charities zijn goede doelen, die hoofdzakelijk gesteund worden door het grote publiek. De doelen hebben een groot algemeen belang, functioneren actief om een ander goed doel te ondersteunen of zijn toegewijd aan onderzoek voor de publieke veiligheid.³⁹

Private foundations zijn organisaties (privaat en non-profit) die hun fondsen meestal vanuit één bron halen, bijvoorbeeld een persoon, familie of bedrijf en waarvan het programma wordt bepaald door een bestuur of bepaald individu. Een *private foundation* wordt meestal opgericht door een individu, familie of een groep en worden georganiseerd in de vorm van een *non-profit corporation* of een *charitable trust*. *Private foundations* bestaan om sociale, educatieve, religieuze of andere charitatieve doelen te helpen, voornamelijk op financieel gebied (*grantmaking*).⁴⁰ *Private foundations* zijn onder te verdelen in *private operating foundations* en *private nonoperating foundations*. *Private*

³⁷ Westen, Hans van der. *Praktijkboek sponsoring en fondsenwerving*. Zutphen: Walburg Pers, 2006. Pp. 14-15.

³⁸ Foundation Group. *What is a 501(c)(3)?*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://www.501c3.org/what-is-a-501c3/>>

³⁹ Guidestar. *Just what are public charities and private foundations, anyway?* Geraadpleegd op 6 maart 2013. <http://www.guidestar.org/rxa/news/articles/2001-older/just-what-are-public-charities-and-private-foundations-anyway.aspx>

⁴⁰ Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. Private Foundation*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/pq/g/privfound.htm>>

nonoperating foundations vertrekken fondsen aan andere charitatieve organisaties. *Private operating foundations* verstrekken fondsen aan een eigen programma met een charitatief doel.⁴¹

Een *corporate foundation* is een *private nonoperating foundation* dat zijn te verstrekken fondsen hoofdzakelijk verwerft vanuit de bijdragen vanuit een bedrijf met winstoogmerk. Hoewel de banden met dit bedrijf sterk aanwezig zijn, is de *corporate foundation* een wettelijk opzichzelfstaande organisatie, waarvoor dezelfde regels gelden als voor een *private foundation*.⁴²

Een *community foundation* is een fonds wat gesteund wordt door veel verschillende donoren en als doel heeft om de bevolking van een regio (meestal niet groter dan een staat) materieel te steunen voor de lange termijn.⁴³

Een voorbeeld van een *private operating foundation* is een *endowment*. Een *endowment* is een fonds dat vast staat. Alleen de rente die gespaard is op het vastgelegde fonds kan worden uitgegeven. Meestal wordt er van deze rente maar een bepaald deel gebruikt, zodat het fonds zal blijven groeien. Een *endowment* brengt voor- en nadelen met zich mee. De voordelen zijn dat het stabiliteit voor de organisatie biedt en vertrouwen voor een investeerder. Investeerders kunnen nog steeds kiezen of ze een project willen steunen, of dat ze een investering doen voor de lange termijn door het *endowment* van een organisatie te ondersteunen. Het nadeel van het hebben van een *endowment* is dat het mogelijke investeerders kan afschikken, omdat de organisatie 'al geld heeft'.⁴⁴

⁴¹ Guidestar. *Just what are public charities and private foundations, anyway?* Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://www.guidestar.org/rxa/news/articles/2001-older/just-what-are-public-charities-and-private-foundations-anyway.aspx>>

⁴² Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. Corporate Foundations*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/c/g/corpfound.htm>>

⁴³ Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. Community Foundations*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/c/g/commfound.htm>>

⁴⁴ Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. How to start an endowment for your nonprofit?*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/fundraisingbasics/a/startendowment.htm>>

Hoofdstuk 5: Filantropische initiatieven in de performing arts op nationaal niveau

Er zijn op dit moment 21.399 *private foundations* in de Verenigde Staten die geven aan de kunsten. Hiervan geven er 4.246 aan dat zij (onder andere) geïnteresseerd zijn in het verstrekken van fondsen aan de *performing arts*. Deze fondsen bevinden zich vooral in de staten New York, Californie, Illinois en Pennsylvania (een verdeling van het aantal fondsen per staat is te vinden in bijlage 2).⁴⁵ Onder de *performing arts* vallen onder andere theater, muziek, musical, orkesten, opera, dans en ballet. De verdeling van het interessegebied per discipline in de podiumkunst is als volgt:

Figuur 5.1.: Verdeling van interessegebied per discipline in de podiumkunsten, maart 2013.

Interessegebied	Aantal fondsverleners
Performing Arts General.	1640
Performing Arts Centers	282
Dance	206
Ballet	210
Choreography	13
Theater	876
Theater (Playwriting)	21
Theater (Musical)	20
Music	768
Orchestras	790
Opera	412
Music (Choral)	37
Music Ensembles/Groups	40
Music Composition	23
Performing Arts Education	122
Performing Arts (Multimedia)	12
Circus Arts	7

⁴⁵ Foundation Center. *Focus on funding for the arts: Interactive Maps*. Dagelijkse update. Geraadpleegd op 13 maart 2013. < <http://maps.foundationcenter.org/arts/FldIntUS.php> >

Private non-operating foundations hebben vaak een eigen beleid met richtlijnen voor het profiel van een organisatie die in aanmerking komt voor een subsidie. Er zullen er twee besproken worden.

The William and Flora Hewlett Foundation.

The William and Flora Hewlett Foundation is in 1967 opgericht, met als doel het oplossen van sociale en milieu problematiek over de hele wereld, maar met name gericht op de *Bay Area*, het gebied rond San Francisco, Californië. Onder hun ambitieuze programma valt onder andere 'supporting vibrant performing arts in our community'. De Hewlett Foundation heeft een vermogen van ongeveer \$7,29 miljard en keerde in 2011 \$202.844.000 uit aan diverse instellingen.⁴⁶

De richtlijn van de Hewlett Foundation in de *performing arts* heeft drie programma's waar een aanvraag voor kan worden gedaan. Ten eerste het verzekeren van continuïteit en engagement in de kunst door mogelijkheden voor de participatie van individuen en gemeenschappen te creëren in een breed scala van artistieke disciplines. Ten tweede het bieden van gelijke mogelijkheden voor toelating tot kunsteducatie voor studenten uit Californië. Ten slotte het bieden van de benodigde infrastructuur om organisaties en artiesten te helpen om effectiever te werken.⁴⁷

Aanvragers van een subsidie van de Hewlett Foundation worden op een vijftal criteria beoordeeld. Ten eerste een duidelijke strategische onderstreping van de organisatie met een portfolio. De Hewlett Foundation richt zich met name op *the Bay Area*. Wat voor toegevoegde waarde heeft de organisatie voor de gemeenschap van dit gebied? Ten tweede de kwaliteit van het artistieke product. Wat is de relevantie en waarde van betekenis voor de doelgroep? Is de organisatie een voorbeeld van hoge artistieke kwaliteit? Ten derde de participatie en betrokkenheid, zoals ook al genoemd in de hoofdlijnen van het *performing arts* programma. Op welke manier betreft een organisatie zijn doelgroep bij zijn werk? Ten vierde het leiderschap van een organisatie. Zijn de plannen van een organisatie zowel ambitieus als strategisch sterk? Ten slotte wordt bestuurlijke betrokkenheid genoemd. Wat is de verleden en huidige financiële situatie van een organisatie?⁴⁸

⁴⁶ Hewlett Foundation. *About The William and Flora Hewlett Foundation*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <<http://www.hewlett.org/about>>

⁴⁷ Hewlett Foundation. *Programs*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <<http://www.hewlett.org/programs>>

⁴⁸ Hewlett Foundation. *Performing arts program selection criteria*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <<http://www.hewlett.org/programs/performing-arts-program-selection-criteria>>

The Andrew W. Mellon Foundation

The Andrew W. Mellon Foundation is opgericht in 1969, vanuit een samensmelting van twee foundations: Avalon Foundation en Old Dominion Foundation. Het vermogen van het fonds lag eind 2009 rond de vijf miljard dollar. De jaarlijkse toegewezen bijdragen zijn rond de \$199,5 miljoen.⁴⁹ Het fonds heeft vijf richtingen in zijn missie: Hoger onderwijs en studiebeurzen; Wetenschappelijke communicatie en informatietechnologie; Kunstgeschiedenis, conservatie en musea; Podiumkunsten en Conservatie en Milieu.⁵⁰

De Mellon Foundation subsidieert verschillende disciplines binnen de *performing arts*. Het theater programma is veelomvattend, maar met name gericht op artistieke risico's. Nieuw werk en uitdagend klassiek werk wordt ondersteund, net als artistieke leiders die met hun programmering een risico durven te nemen. Schrijvers worden ondersteund, maar ook vertalingen en internationale samenwerking.⁵¹

De Hewlett en Andrew W. Mellon Foundation zijn slechts twee van de 876 foundations die Amerikaanse toneelgezelschappen kunnen benaderen in hun zoektocht naar financiering. In deel twee zal worden besproken wat de internationale activiteiten van enkele Amerikaanse *foundations* inhouden.

⁴⁹ Andrew W. Mellon Foundation. *History: Overview*. Geraadpleegd op 14 maart 2013.
<http://www.mellon.org/about_foundation/history>

⁵⁰ Andrew W. Mellon Foundation. *Mission*. Geraadpleegd op 14 maart 2013.
<http://www.mellon.org/about_foundation/mission>

⁵¹ Andrew W. Mellon Foundation. *Performing Arts*. Geraadpleegd op 14 maart 2013.
<http://www.mellon.org/grant_programs/programs/performing-arts/arts>

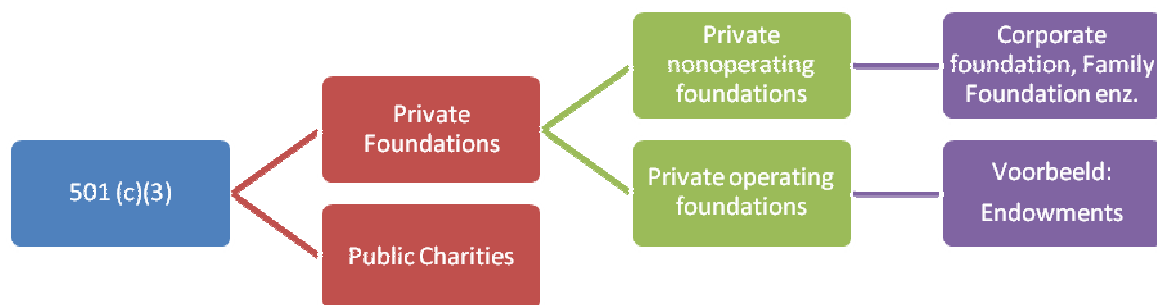
Hoofdstuk 6: Samenvattend

Tussen 2006 en 2010 was 44,9% van de inkomens van de podiumkunsten en musea afkomstig van giften uit de publieke en private sector. De overheid van de Verenigde Staten subsidieert de kunsten direct via The National Endowment for the Arts (NEA) en vijftig statelijke, zes regionale en vele lokale bureaus. NEA is als een onafhankelijke federale instelling aangewezen als de kunstenorganisatie van de overheid van de Verenigde Staten. Andere manieren waarop de federale overheid van de Verenigde Staten de kunsten financiert zijn: de directe financiering via andere federale instellingen, federal museums and performing arts centers en de strategische inzet van de kunsten om verder te komen in een andere discipline.

Het grootste deel van aangetrokken inkomens van de podiumkunsten en musea in de Verenigde Staten komt vanuit de bijdragen uit de private sector: 38,2% van de inkomsten zijn private giften. Privaat geven geschiedt op drie mogelijke manieren: individuele gift, *private foundations* en *corporate foundations*. Bedrijven krijgen sinds 1936 belastingvoordeel door hun filantropische initiatieven

Filantropie is gestoeld op sociale motieven om te geven. René Bekkers en Pamala Wiepking erkennen acht sociale motieven om te geven: Besef van behoefte, gevraagd worden, afweging kosten en baten, altruïsme, reputatie, psychologische voordelen, waarden en werkzaamheid.

Figuur 6.1: Categorisering van Amerikaanse Fondsen met een 501(c)(3) status



Er zijn op dit moment 21.399 *private foundations* in de Verenigde Staten die geven aan de kunsten. Hiervan geven er 4.246 aan dat zij (onder andere) geïnteresseerd zijn in het verstrekken van fondsen aan de *performing arts*. Deze fondsen bevinden zich vooral in de staten New York, Californie, Illinois en Pennsylvania. Onder de *performing arts* vallen onder andere theater, muziek, musical, orkesten, opera, dans en ballet.

Deel 2

Geefcultuur versus zwijgcultuur

In dit deel worden de overeenkomsten en verschillen tussen de Nederlandse en de Amerikaans geefcultuur beschouwd. Als eerste zal de onderzoeksmethode van hoofdstukken 7 en 8 worden toegelicht. In hoofdstuk 7 worden Nederlandse culturele organisaties vergeleken met Amerikaanse Culturele Organisaties. Wat zijn de organisatorische verschillen en overeenkomsten tussen beiden? Op dezelfde vraag wordt in hoofdstuk 8 een antwoord gezocht ten opzichte van de Nederlandse en Amerikaanse vermogensfondsen. In hoofdstuk 9 wordt er dan naar de Nederlandse geefcultuur gekeken. Wat zijn de mogelijkheden en onmogelijkheden in de bevordering hiervan en wat is de huidige mate waarin geven wordt bevordert door de overheid? Hoofdstuk 10 is een beschouwing van de actuele werking van het Amerikaanse model ter bevordering van de geefcultuur. Hoofdstuk 11 geeft een conclusie en een samenvatting van dit deel.

Hoofdstukken in dit deel:

Hoofdstuk 7: *Culturele Organisaties*

Hoofdstuk 8: *Cultuurfondsen*

Hoofdstuk 9: *Een Nederlandse Geefcultuur*

Hoofdstuk 10: *Het Amerikaanse Model*

Hoofdstuk 11: *Conclusie en Samenvatting.*

Hoofdstuk 7: Culturele Organisaties

In dit hoofdstuk worden de activiteiten en organisatiestructuren van culturele organisaties van Nederland en de Verenigde Staten met elkaar vergeleken. Als eerste worden van drie Nederlandse en drie Amerikaanse culturele organisaties de activiteiten en de organisatiestructuren vergeleken. De overeenkomsten en verschillen worden daarna genoemd.

Onderzoeksmethode

Er wordt een exploratief onderzoek gedaan naar de verschillen en overeenkomsten tussen de culturele organisaties die werkzaam zijn in de Verenigde Staten. In dit hoofdstuk wordt een viertal eigenschappen van de culturele organisaties bekeken. Ten eerste zal gekeken worden naar de organisatorische inrichting van de organisatie: De hoeveelheid medewerkers op afdeling fondsenwerving of *development* (in fte) en de hoeveelheid medewerkers in het bedrijf (in fte). Ten tweede zal er gekeken worden naar de presentatie van de fondsenwerving: De bereikbaarheid van donatie- of steunpagina op de internetsite van de organisatie. Ten derde zal er gekeken worden naar de inhoud van fondsenwervende activiteiten van de organisatie en de mogelijke niveaus van doneren. Ten slotte zal er gekeken worden naar de houding tegenover de geefcultuur. Wordt het belastingvoordeel bij het steunen van cultuur vermeld en worden donaties en/of donateurs gepresenteerd en op welke manier worden deze dan gepresenteerd.

Er is gekozen voor een zestal organisaties binnen de podiumkunsten. Ten eerste twee orkesten met internationale allure: Het Concertgebouw Orkest uit Amsterdam en New York Philharmonic uit New York. Het grootste Nederlandse theatergezelschap, Toneelgroep Amsterdam, wordt vergeleken met The Steppenwolf Theatre Company uit Chicago, Illinois. Steppenwolf noemt zichzelf het leidende repertoire gezelschap van de Verenigde Staten en heeft een prestigieuze lijst van prijzen op zijn naam staan. Vervolgens zullen er nog twee speelplekken of *venues* vergeleken worden. Als eerste het thuis van Toneelgroep Amsterdam en één van de bekendste theaters van Nederland: De Stadsschouwburg Amsterdam en als laatste het oudste centrum voor podiumkunsten van de Verenigde Staten: Brooklyn Academy of Music (BAM), waar Toneelgroep Amsterdam al twee maal te gast is geweest.

Het Concertgebouworkest

"Het Koninklijk Concertgebouworkest behoort al 125 jaar tot de absolute wereldtop. [...] In de klankkleur van het orkest speelt de bijzondere akoestiek van

*Het Concertgebouw, [...] een belangrijke rol. Maar niet elk orkest klinkt in de Grote Zaal als het Concertgebouworkest.*⁵²

Zo leidt het Concertgebouworkest zichzelf in op zijn website. Het Concertgebouworkest heeft speelplaatsen over de hele wereld en geniet daar ook het aanzien van. Dit jaar viert het zijn 125jarig jubileum.

Op de afdeling fondsenwerving heeft het Concertgebouw Orkest 5 medewerkers, die goed zijn voor 4 fte. Deze medewerkers voeren ook taken in de bestedingen uit, alleen voor de fondsenwerving is 2,6fte aan medewerkers in dienst.⁵³ Het totaal fte van het Concertgebouw Orkest is 150,45.⁵⁴

*"Met de steun van particuliere schenkers spant de Stichting Donateurs, opgericht in 1963, zich in voor de toekomst van het Koninklijk Concertgebouworkest. De Stichting Donateurs verwerft daartoe kwalitatief hoogwaardige instrumenten voor orkestleden, ondersteunt jonge muzikalenten, zorgt voor de ontwikkeling van nieuw publiek en legt een financiële reserve aan. Tegelijk werkt de Stichting met alle schenkers aan het vergroten van de internationale kring van orkestambassadeurs, zodat het roemrijke orkest wereldwijd vele muzikliefhebbers in vervoering kan brengen, nu én later.*⁵⁵

De Stichting Donateurs Koninklijk Concertgebouworkest verwelkomt alle donaties op zijn donatiepagina, die met één muisklik vanaf de homepagina van het Concertgebouworkest te bereiken is. Op deze pagina zijn ook achtergronden van opmerkelijke donaties en bevlogen donateurs te lezen. Hier is ook te vinden dat er met giften vanaf €1.000 per jaar toegetreden wordt tot de *Gouden Gilde*. Dit is een groep donateurs die speciale privileges genieten.⁵⁶

Ook internationaal worden er fondsen geworven voor het Concertgebouworkest. Het heeft vijf clubs van donateurs in het buitenland van wie zij een flinke bijdrage ontvangen (o.a. Luxemburg, Parijs, Brussel en Zwitserland). Dit is een bestuur, dat vrijwillig het relatiemanagement doet met (potentiële) gevers en zelf ook geven. De rest doen drie medewerkers van KCO in Nederland.⁵⁷

⁵² Concertgebouworkest. *Het Koninklijk Concertgebouworkest*. Geraadpleegd op 7 juni 2013.
<<http://www.concertgebouworkest.nl/nl/het-orkest/biografie/>>

⁵³ Gesprek met Wouter Steijn

⁵⁴ E-mailcorrespondentie met Carolina Eschweiler.

⁵⁵ Concertgebouworkest. *Stichting donateurs*. Geraadpleegd op 7 juni 2013.
<<http://www.concertgebouworkest.nl/nl/steun/Stichting-Donateurs/>>

⁵⁶ Concertgebouworkest. *Word donateur*. Geraadpleegd op 7 juni 2013.
<<http://www.concertgebouworkest.nl/nl/steun/word-donateur/>>

⁵⁷ Gesprek met Wouter Steijn

De Stichting Donateurs verwerft ook geld voor hun eigen vermogen, waarvan ze de rente kunnen gebruiken. Dit werkt hetzelfde als een *endowment*. Vorig jaar haalde het Concertgebouworkest 1,7 miljoen euro op, waarvan 250.000 euro in één nalatenschap.⁵⁸

Toneelgroep Amsterdam

Toneelgroep Amsterdam is opgericht in 1987 en is onder leiding van Ivo van Hove uitgegroeid tot het leidende repertoiregezelschap van Nederland. Het gezelschap zit in de Basisinfrastructuur van de kunstsubsidiering door de rijksoverheid en wordt gesteund door de gemeente. Het huist in de Stadsschouwburg Amsterdam.

Het gezelschap werkt met een constante wisselende groep medewerkers, door de verschillende projecten van Toneelgroep Amsterdam. Tezamen werken deze voor 97fte. Toneelgroep Amsterdam heeft geen afgebakende afdeling fondsenwerving. Deze wordt op dit moment gedaan door het hoofd financiën, Winfred Voordendag (1fte, niet alleen voor fondsenwerving) en een stagiaire (0,6fte). Het bevorderen van de eigen fondsenwerving en relatiemanagement is een doel van Toneelgroep Amsterdam.

Toneelgroep Amsterdam heeft een uitgezet donateurprogramma. De 'steun TA'-pagina is niet direct bereikbaar vanaf de homepage, maar geeft wel duidelijke informatie over de mogelijkheden, kosten en baten van steun. Toneelgroep Amsterdam is een culturele ANBI (meer informatie hierover in hoofdstuk 13) en steun gaat in vier programma's: TA-Member (50 euro per seizoen), TA-Minnaar (250 euro per seizoen), TA-Mecenas (1.000 euro per persoon, of 1.750 euro per echtpaar, per seizoen) of TA-Particulier Producent (10.000 euro per seizoen). Sponsoring is ook mogelijk: TA-Business.⁵⁹

Stadsschouwburg Amsterdam

De Stadsschouwburg Amsterdam is het oudste theater van Nederland, ontstaan in 1617. Het fungeert als hét Nederlandse huis voor theater en heeft twee zalen. De nieuwste draagt de naam van de hoofdsponsor: de Rabozaal.

De afdeling fondsenwerving van de Stadsschouwburg Amsterdam is gevormd tijdens het plannen van de verbouwing van de Stadsschouwburg Amsterdam in 2006. De Gemeente Amsterdam heeft destijds de bouw van de Rabozaal gesubsidieerd, maar voor de (technische) inrichting ervan werd aangedrongen op fondsenwerving bij vermogensfondsen. Er zijn twee medewerkers fondsenwerving bij de Stadsschouwburg Amsterdam, samen goed voor 1,6fte, het totaal werknemers van de Stadsschouwburg is 56,62 fte.

⁵⁸ Idem.

⁵⁹ Toneelgroep Amsterdam. *Steun TA*. Geraadpleegd op 20 mei 2013. <<http://www.tga.nl/over-ta/steun-ta>>.

Informatie over het steunen van de Stadsschouwburg Amsterdam is met één muisklik vanaf de homepage te vinden. De Stadsschouwburg geeft op deze pagina een indruk van zijn ambities en legt uit waarvoor private financiering gebruik wordt bij dit theater, dat door de gemeente wordt gesubsidieerd. De Stadsschouwburg noemt zichzelf een goed doel en geen culturele ANBI. De programma's van de Stadsschouwburg zijn minder afgebakend dan die van bijvoorbeeld Toneelgroep Amsterdam. Er wordt genoemd dat giften kunnen worden overgemaakt naar hun rekening en het programma 'Geef een stoel kado!' wordt genoemd (bevordering van de Rabozaal: eenmalig 478,11 euro). Op de pagina 'schenken en nalaten' wordt de mogelijkheden voor een periodieke schenking genoemd.⁶⁰

New York Philharmonic

New York Philharmonic (1842) is het oudste orkest van de Verenigde Staten en behoort tot de vijf beste van het land. Het huist in de Avery Fischer Hall in Lincoln Center, New York.⁶¹

New York Philharmonic heeft 84 full time medewerkers in dienst, waarvan er twintig werkzaam zijn op de afdeling development.⁶² De naam *development* wordt vaak voor de afdeling fondsenwerving gebruikt, omdat deze duidt op de ontwikkelingen van een organisatie, het beoogde doel van de meeste filantropen.

New York Philharmonic heeft een duidelijk bereikbare 'donate now' pagina, het staat direct op de homepage genoemd. Opvallend aan dit deel van de website van het orkest is dat er naast de informatie over de donatiemogelijkheden ook speciale achtergronden van donateurs en de programma's worden gegeven. Er zijn verschillende mogelijkheden in de hoogte van donaties. Elf categorieën in donaties, tussen de honderd en 17.500 dollar, brengen allemaal eigen voordelen met zich mee. Daarnaast zijn er nog op specifieke doelgroepen ingerichte programma's, vaak mogelijk in verschillende donatiehoogtes.⁶³

Steppenwolf Theatre Company

Steppenwolf Theatre Company noemt zichzelf het leidende toneelgezelschap van de Verenigde Staten. Het gezelschap wordt niet door de nationale of staatsgebonden

⁶⁰ Stadsschouwburg Amsterdam. *Steun ons*. Geraadpleegd op 20 mei 2013. <<http://www.ssba.nl/page.ocl?pageid=119>>.

⁶¹ Wikipedia. *New York Philharmonic*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <http://en.wikipedia.org/wiki/New_York_Philharmonic>

⁶² E-mailcorrespondentie met Melanie Forman.

⁶³ New York Philharmonic. *Ready to enjoy the privileges of membership?* Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://nyphil.org/support/become-a-member/explore-membership-benefits>>

instanties gesubsidieerd, maar berust qua financiering op de gemeenschap. De standplaats van het gezelschap is in Chicago, Illinois.⁶⁴

Steppenwolf Theatre Company heeft ongeveer 80fte medewerkers in dienst. Hiervan is 12fte werkzaam op de afdeling Development.⁶⁵ Alle medewerkers van deze afdeling zijn in fulltime dienstverband. De afdeling is verdeeld in enkele deelgebieden, waarin meestal twee werknemers zijn vertegenwoordigd. Dit zijn: relatiemanagement, grote giften, campagne, particuliere gevers en service, foundations en overheidsrelaties, evenementen en sponsoring.⁶⁶

Informatie over de mogelijkheden in het steunen van Steppenwolf Theatre Company is te vinden op de website van het productiehuis. Schenken kan periodiek (maandelijks of per kwartaal, jaarlijks, met individuele voordelen, vanaf 75 dollar), door nalatenschap of door het op naam zetten van een stoel. Via een formulier op de website kan men direct doneren. Steppenwolf organiseert ook fondsenwervende activiteiten in de vorm van lunches of gala's.⁶⁷

Brooklyn Academy of Music

Brooklyn Academy of Music (BAM) is het oudste performing arts-centrum van de Verenigde Staten. Het is gevestigd in Brooklyn, New York en richt zich op het vertonen van verschillende kunstvormen.⁶⁸ Het wordt zowel door de staat, de stad als particulier gefinancierd.⁶⁹

Bij BAM werkt ongeveer 255 fte aan werknemers. Pat Scully, General Manager van BAM, schat dat hiervan minstens 25 tot 30 % aan fondsenwerving werkt. De fondsenwervingsafdeling is opgedeeld in zeven verschillende werkvelden.⁷⁰

Op verschillende manieren kan BAM particulier worden ondersteund. Net zoals Toneelgroep Amsterdam hebben ze verschillende namen gegeven aan verschillende niveaus van particulier donateurs. Verder kan er gesteund worden door nalatenschap, een schenking aan het *endowment*, benefietgala's en sponsoring. Aan BAM is ook het

⁶⁴ Steppenwolf Theatre Company. *About Us*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.steppenwolf.org/About-Us>>

⁶⁵ E-mailcorrespondentie met Eric Evenskaas.

⁶⁶ Steppenwolf. *Staff*. Geraadpleegd op 29 mei 2013. <<http://www.steppenwolf.org/About-Us/Staff-Leadership/Staff.aspx>>.

⁶⁷ Steppenwolf Theatre Company. *Support us*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.steppenwolf.org/Support-Us/>>

⁶⁸ Brooklyn Academy of Music. *About*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.bam.org/about>>.

⁶⁹ Brooklyn Academy of Music. *Annual Report 2011*. Pp. 34. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <http://www.bam.org/media/442956/bam_annual_report_2011.pdf>

⁷⁰ E-mailcorrespondentie met Patrick J. Scully.

non-profit filmhuis van BAM gekoppeld, deze kunnen ook tezamen gesponsord worden.⁷¹
Al deze informatie is bereikbaar vanaf een link op de homepagina.

Nederland versus de Verenigde Staten

Tussen de houding van Amerikaanse en Nederlandse organisaties in de fondsenwerving zit een verschil. Dit kun je zowel zien aan de presentatie van de donaties (en de mogelijkheden daartoe) als de daadwerkelijke activiteiten.

New York Philharmonic heeft zijn donatiepagina zo ingericht dat de focus vooral ligt op wat particuliere schenkingen betekenen voor de culturele sector. Er worden achtergronden en interviews met particuliere schenkers gegeven, naast de informatie over de mogelijkheden in het doneren aan het orkest. Dit kan een handige strategie zijn, omdat mensen die zien dat er wordt gegeven, sneller dit gedrag zullen weerspiegelen. Daarnaast laten dit soort achtergronden de werkzaamheid van giften zien, wat nog eens een motief om te geven is. Persoonlijke winst in deze vorm van erkenning is ook een motief om te geven.

De houding van Amerikaanse culturele organisaties tegenover hun eigen geefcultuur wordt duidelijk in het jaarverslag 2011 van BAM. Hier staan de publieke instanties op dezelfde manier opgesomd als de particuliere schenkers: gesorteerd op de hoogte van de bijdrage en op naam, voor iedereen een gelijk bedankje. De publieke steun wordt daar als een extra steun gezien en niet als iets standards, wat in Nederland soms het geval is.⁷²

New York Philharmonic heeft elf categorieën donaties, tussen de honderd en 17.500 dollar per jaar. Elke categorie heeft eigen voordelen. Als dit wordt vergeleken met de vier categorieën van Toneelgroep Amsterdam kan dit ook als een handige strategie worden gezien, omdat door de vele mogelijkheden mensen misschien eerder geneigd zijn om een trapje hoger te gaan in de schenkingen.

Een overeenkomst zien we bij vergelijking van Steppenwolf Theatre Company en een combinatie van Toneelgroep Amsterdam en de Stadsschouwburg. Steppenwolf is een productiehuis en kent zowel een 'stoeldonatie-programma' als een trapsgewijze ondersteuning op productioneel vlak.

⁷¹ Brooklyn Academy of Music. *Support*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.bam.org/support>>.

⁷² Brooklyn Academy of Music. *Annual Report 2011*. Pp. 34. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <http://www.bam.org/media/442956/bam_annual_report_2011.pdf>

Samenvattend schema

	<i>Fte development</i>	Fte totaal	<i>Mouseclicks</i> naar donatiepagina	Niveau's met verschillende voordelen	Vermelding belasting- voordeel
Concertgebouw- orkest	2,6	150,45	1	2 (<€1.000; ≥€1.000)	Ja
Toneelgroep Amsterdam	<1	97	2	4 (€50- ≥€10.000)	Ja
Stadsschouwburg Amsterdam	1,6	56,62	1	0	Ja
New York Philharmonic	20	84	1	11 (\$100- ≥\$17.500)	Nee
Steppenwolf Theatre Company	12	80	1	8 (\$75- ≥\$9.999)	Nee
Brooklyn Academy of Music	Ong. 50	255	1	12 (\$75- ≥\$10.000)	Nee

Hoofdstuk 8: Cultuurfondsen

In hoofdstuk vijf zijn de activiteiten van enkele Amerikaanse fondsen kort belicht. In dit hoofdstuk breiden we dit onderzoek iets meer uit: drie Nederlandse cultuurfondsen worden vergeleken met drie Amerikaanse cultuurfondsen. Als eerste zullen de fondsen kort worden toegelicht en wordt de positie die zij hebben in het Nederlandse of Amerikaanse culturele veld besproken. Vervolgens zal gekeken worden naar hun organisatiestructuren. Hoe verschillen deze van elkaar en waarin komen zij overeen? Daarna zal gekeken worden naar hun algemene houding: hoe presenteren zij zich?

Wederom wordt er een exploratief onderzoek gedaan naar de verschillen en overeenkomsten tussen de Nederlandse en Amerikaanse vermogensfondsen. Bij dit onderzoek wordt op de volgende zaken gelet: Ten eerste wordt op het doel van het vermogensfonds gelet. Ten tweede wordt het vermogen van de organisatie bekeken: hoe trekken zij het aan? Hoe groot is dit vermogen? Wat zijn de uitgaven aan kunst en cultuur? Ten slotte wordt er gekeken naar de organisatiestructuren van de organisatie: hoeveel medewerkers hebben zij en hoe zijn deze binnen de organisatie gestructureerd?

De keuze voor vermogensfondsen voor dit empirische onderzoek is lastiger te definiëren dan de keuze voor de culturele organisaties. Bij het selecteren van de Nederlandse vermogensfondsen is met name gelet op de bekendheid van de fondsen. De Mellon en Hewlett foundation zijn de twee *foundations* met het grootste vermogen en interesse in culturele filantropie van de Verenigde Staten. The R.S. Clark Foundation is gekozen door de internationale filantropische activiteiten in hun programma.

Het VSB-Fonds

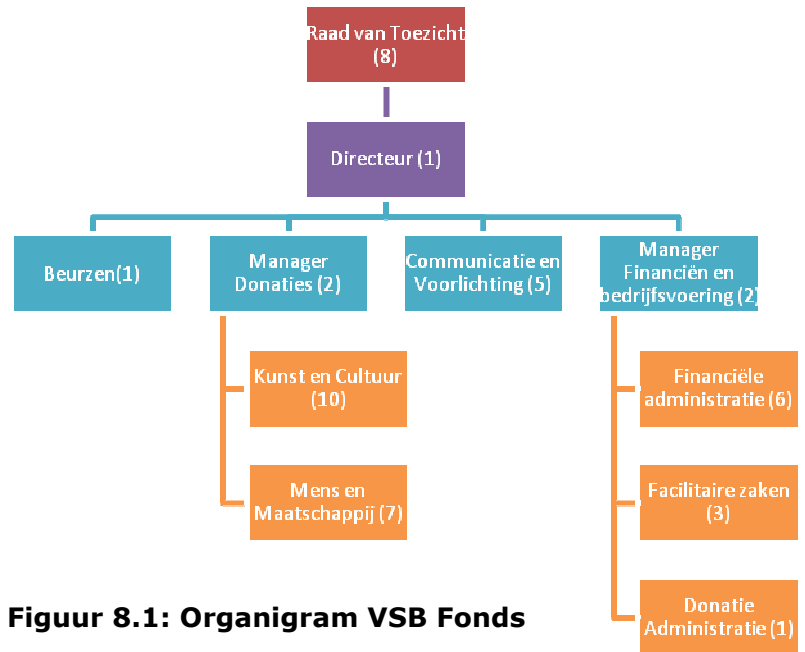
Het VSB-Fonds beoogt de ontwikkeling van mensen en de samenleving te vergroten, door te steunen in kennis, geld en netwerken. Er worden drie categorieën aangehaald: Kunst & Cultuur, Mens & Maatschappij en beurzen.⁷³ Over de financiële middelen van het VSB-Fonds in 2012 wordt het volgende gezegd:

"Het fonds ontving opnieuw € 30 miljoen van VSB Vermogenfonds, waarvan € 26 miljoen bestemd was voor donaties en € 4 miljoen voor organisatiekosten. Aangevuld met inkomsten uit een fonds op naam en uit de bestemmingsreserve is ruim € 28 miljoen gedoneerd aan de samenleving."⁷⁴

⁷³ VSB-Fonds. *Missie en Doelen*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.vsbfonds.nl/vsbfonds/missie-en-doelen>>.

⁷⁴ VSB-Fonds. *Jaarverslag 2012*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <http://www.vsbfonds.nl/media/95786/107934_vsbfonds_jaarverslag_2012_finaal_3.pdf>.

Het VSB-Fonds is in 2007 gesplitst in een vermogensfonds en een donatiefonds. Deze zijn nauw met elkaar verbonden in een personele unie. Bij het fonds werken 37 medewerkers.⁷⁵ Het organigram en de verdeling van de functies van het VSB-Fonds is te vinden in figuur 8.1.



Het Prins Bernhard Cultuurfonds

Het Prins Bernhard Cultuurfonds is een van de grootste particuliere cultuurfondsen van Nederland. Het kent vijf werkerterreinen: podiumkunsten, beeldende kunst, monumentenzorg, geschiedenis & letteren en natuurbehoud. Het steunt vooral culturele activiteit in Nederland, maar ook activiteiten die de Nederlandse cultuur in het buitenland uitdragen.⁷⁶ Voor de activiteiten van het Cultuurfonds is per jaar tussen de 20 en 25 miljoen euro beschikbaar, afhankelijk van de inkomsten.⁷⁷

De organisatiestructuur van het Prins Bernhard Cultuurfonds ziet er iets anders uit dan die van het VSB-Fonds. Zo heeft het Prins Bernhard Cultuurfonds geen vermogensfonds, maar eigen inkomsten door actieve werving als basis van hun financiering. Het Prins Bernhard Cultuurfonds heeft 35 medewerkers bij het landelijke fonds en enkele medewerkers op de provinciale posten. Daarnaast worden ze gecontroleerd door een Stichtingsraad welke bestaat uit de Raad van Toezicht, het College van Adviseurs en het bestuur.⁷⁸ Elke provinciale post heeft een eigen Raad van Toezicht. Het Prins Bernhard Cultuurfonds zet ongeveer evenveel medewerkers in voor de bestedingen als voor de eigen fondsenwerving.⁷⁹

SNS-Reaal Fonds

⁷⁵ VSB-Fonds. *Organisatie*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.vsbfonds.nl/vsbfonds/organisatie>>.

⁷⁶ Prins Bernhard Cultuurfonds. *Financiële Ondersteuning*. Geraadpleegd op 8 mei 2013. <<http://www.prinsbernhardcultuurfonds.nl/t1.asp?path=bcof5kqe>>.

⁷⁷ Idem.

⁷⁸ Prins Bernhard Cultuurfonds. *Bestuurlijke organisatie*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.prinsbernhardcultuurfonds.nl/t1.asp?path=dgurvab>>

⁷⁹ Prins Bernhard Cultuurfonds. *Medewerkers landelijk fonds*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.prinsbernhardcultuurfonds.nl/t1.asp?path=r4knqlqc>>

Het SNS-Reaal Fonds subsidieert heeft twee subsidiegebieden: Kunst & Cultuur (70%) en Jongeren & Maatschappij (30%). Binnen kunst en cultuur zijn aanvragen mogelijk voor subsidiering van de podiumkunsten, visuele kunst, technologie & kunst en literaire kunst. Er wordt vooral gekeken naar vernieuwende projecten, jong talent en actualiteit.⁸⁰ In 2011 werd ongeveer 12,4 miljoen euro vergeven.⁸¹ Het vermogen ontvangt het SNS-Reaal fonds van de Stichting Beheer SNS-Reaal.⁸²

De organisatiestructuur van het SNS-Reaalfonds is te vergelijken met die van het VSB-Fonds, maar is iets kleiner. Er zijn 15 medewerkers, naast een vierkoppig bestuur en twee vierkoppige toewijzingscommissies.

The Andrew W. Mellon Foundation

Een inleiding op The Andrew W. Mellon Foundation is in hoofdstuk vijf gegeven. In 2011 keerde The Andrew W. Mellon Foundation meer dan 246 miljoen dollar aan subsidies uit, wat vanuit hun eigen vermogen (ongeveer vijf miljard dollar) wordt gegeven. Hiervan gaat meer dan de helft naar educatie en studiebeurzen. De podiumkunsten kregen ongeveer veertig miljoen toegewezen.⁸³

The Andrew W. Mellon Foundation heeft 82 functies in de organisatie.⁸⁴ Als dit in eenzelfde organigram als dat van het VSB-Fonds wordt ingedeeld, ziet de verdeling van functies er uit als in figuur 8.2

⁸⁰ SNS Reaal Fonds. *Wat doet het Fonds?* Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.snsreaalfonds.nl/het-fonds>>.

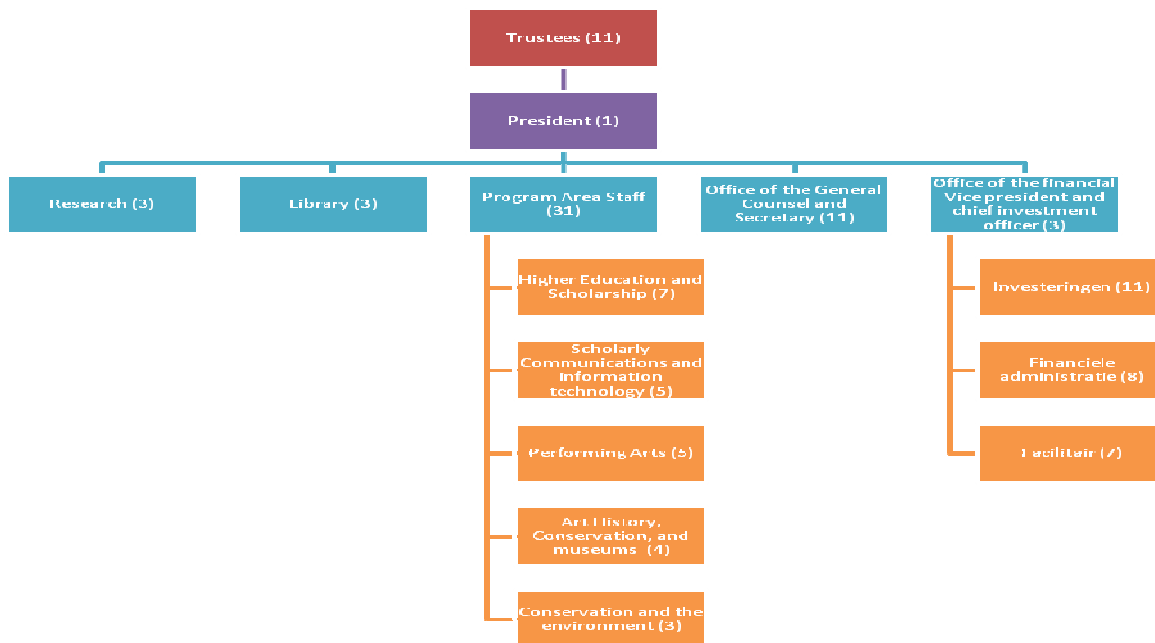
⁸¹ SNS Reaal Fonds. *Jaarverslag 2011*. Geraadpleegd 15 mei 2013. <<http://www.snsreaalfonds.nl/l/library/download/143671>>

⁸² SNS Reaal Fonds. *Relatie met SNS-Reaal N.V.* Geraadpleegd op 13 juni 2013. <<http://www.snsreaalfonds.nl/relatiemetsnsreaalnv>>

⁸³ The Andrew W. Mellon Foundation. *Annual Report 2011*. Geraadpleegd op 16 mei 2013. <http://www.mellon.org/news_publications/annual-reports-essays/annual-reports/content2011.pdf>. Pp. 35

⁸⁴ Andrew W. Mellon Foundation. *Staff and Senior Advisors*. Geraadpleegd op 20 maart 2013. <http://www.mellon.org/about_foundation/staff>.

Figuur 8.2: Organigram The Andrew W. Mellon Foundation



The William and Flora Hewlett Foundation

Een inleiding op The William and Flora Hewlett Foundation is in hoofdstuk vijf gegeven. The Hewlett Foundation gaf in 2011 meer dan 202 miljoen dollar aan instellingen, in 591 subsidies. Hun totale vermogen was in datzelfde jaar 7,29 miljard dollar.⁸⁵ Hiervan ging meer dan 14 miljoen naar 103 ontvangers van 110 subsidies in de kunst en cultuursector. Een verdeling hierbinnen is te vinden in onderstaande tabel.

Tabel 8.3: Ontvangers van Kunst en Cultuur subsidies van The Hewlett Foundation in 2011.

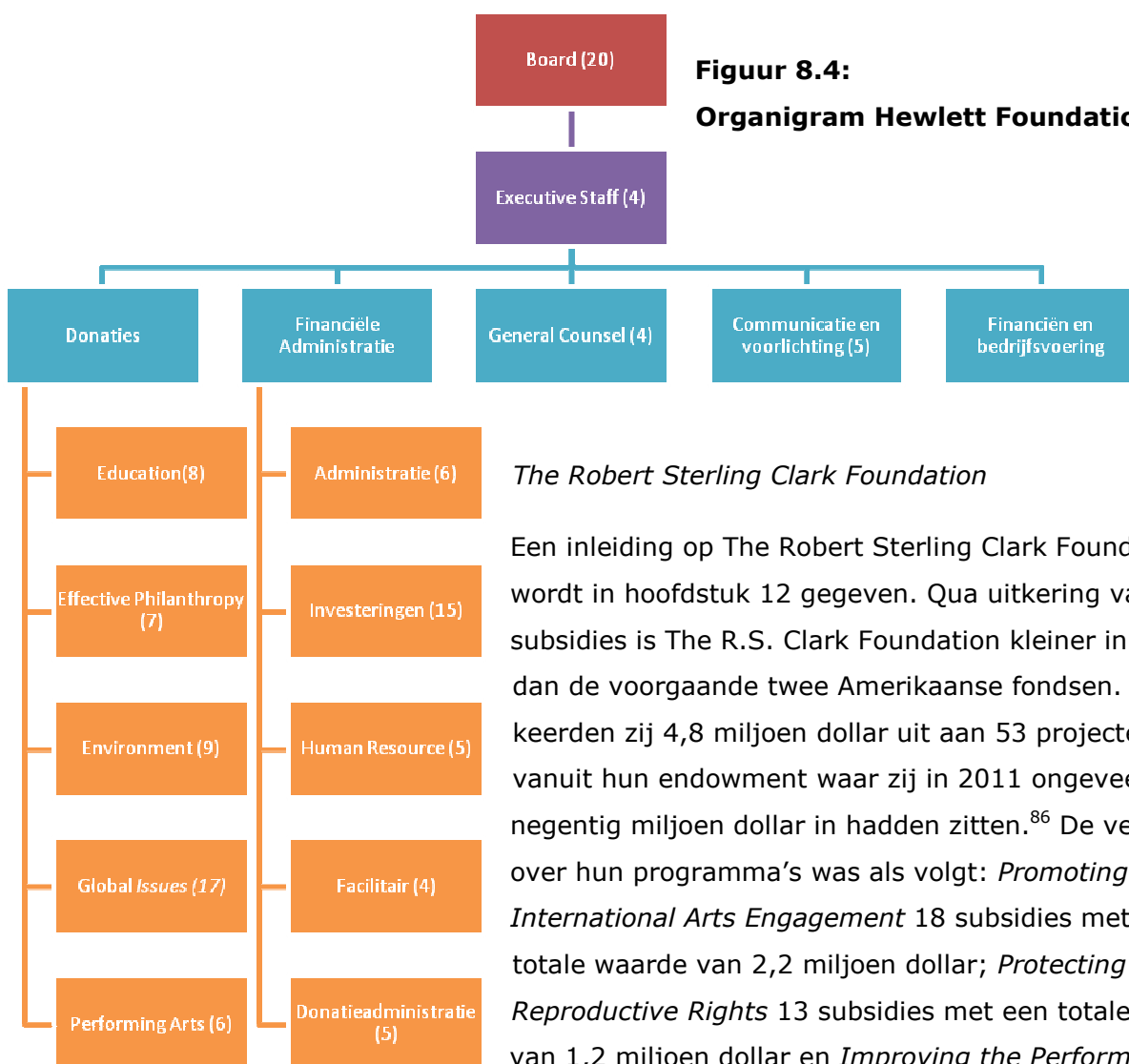
Ontvangers	Bedrag (dollars)	Aantal Ontvangende Organisaties	Aantal Subsidies
Performing Arts	7.231.000	59	62
Media/Communications	3.120.000	13	14
Arts, Multipurpose Centers/Programs	2.139.660	18	20

⁸⁵ Hewlett Foundation. *About The William and Flora Hewlett Foundation*. Geraadpleegd op 16 mei 2013. < <http://www.hewlett.org/about>>

Arts, Specialized Organisations	985.000	5	6
Arts, Services	417.690	5	5
Humanities	165.000	1	1
Museums	90.000	2	2

The Hewlett Foundation heeft in 2011 104 medewerkers. Een organigram, in de stijl van het VSB-Fonds, is in Figuur 8.4 te vinden.

Figuur 8.4:
Organigram Hewlett Foundation



⁸⁶ Foundation Center. *Foundation Finder Results*. Geraadpleegd op 13 juni 2013. <<http://dynamodata.fdncenter.org/990s/990search/ffindershow.cgi?id=CLAR002>>

Public Institutions in New York 22 subsidies met een totale waarde van 1,4 miljoen dollar.⁸⁷

De organisatiestructuur van The Robert Sterling Clark Foundation is erg anders dan die van de andere fondsen. Er zijn slechts vier vaste medewerkers verbonden aan The R.S. Clark Foundation. Daarnaast is er een achtkoppige *board of directors* om toezicht te houden en worden zij geadviseerd door vier adviseurs op zakelijke gebieden.⁸⁸

Nederland versus de Verenigde Staten

Bovenstaande informatie met elkaar vergelijkend valt vooral op dat er veel overeenkomsten zijn tussen Nederlandse en Amerikaanse fondsen die verstrekken aan de kunsten. Het VSB-Fonds is gekoppeld aan een vermogensfonds, waaruit zij geld krijgen om projecten te financieren. Dit is in Amerika een veelgebruikte vorm: *endowments*. Ook de organisatiestructuren van de fondsen lijken op elkaar: een raad van toezicht en de uitbesteding van de selectie van subsidiënten naar verschillende groepen medewerkers gebeurt in beide landen. De manier waarop zij hun subsidies verdelen is zowel in Nederland als in de Verenigde Staten soms op uitnodiging en soms voor iedereen open. Aanvragen op uitnodiging is een Amerikaans fenomeen, dat nu ook vaker in Nederland voorkomt (o.a. AMMODO Fonds)

Er zijn ook enkele verschillen aan te merken. Het Nederlandse VSB-Fonds heeft meer functies in de verdeling van de subsidies (17 medewerkers, 51% van het totaal aantal functies), dan de vergelijkbare fondsen The Hewlett Foundation (47 medewerkers, 45% van het totaal aantal functies) en The Andrew W. Mellon Foundation (31 medewerkers, 38% van het totaal van de functies). Het onderzoek naar vermogen van de fondsen is te beperkt om uitspraken te doen over de hoogte en omvang van subsidies.

Qua houding en presentatie lijken de digitale communicatiemiddelen van de Nederlandse fondsen en de Amerikaanse *foundations* op elkaar. Op alle websites is een duidelijke en open impressie te vinden van het doel van het fonds, de manier waarop zij werken, wat zij in het verleden hebben gedaan, wat hun vermogen is en hoe contact met hen is op te nemen. Ook kan op alle websites digitaal de jaarverslagen van de fondsen worden geraadpleegd.

⁸⁷ Robert Sterling Clark Foundation. *Grant Program Overview*. Geraadpleegd op 17 mei 2013. <<http://www.rsclark.org/index.php?page=grants>>

⁸⁸ Robert Sterling Clark Foundation. *Board of directors and staff*. Geraadpleegd op 17 mei 2013. <<http://www.rsclark.org/index.php?page=board-of-directors-and-staff>>

Samenvattend Schema

	Vermogen			Doel	Medewerkers
	Aantrekken	Volume	Afstoten p.j.		
VSF-Fonds	<i>Endowment</i>		2012: €28 miljoen	Samenleving	37
Prins Bernhard Cultuurfonds	Active Werving		€20-25 miljoen	Cultuur	35
SNS-Reaal Fonds	Stichting Beheer SNS-Reaal		2011: €12,4 miljoen	Kunst en Cultuur; Jongeren en Maatschappij	15(+8 in toewijzings-commissie)
Andrew W. Mellon Foundation	<i>Endowment</i>	\$5 miljard	2011: \$246 miljoen; \$40 miljoen voor podiumkunsten	Samenleving, milieu, educatie, (podium) kunsten	82
Hewlett Foundation	<i>Endowment</i>	\$7,29 miljard	2011: \$202 miljoen; \$14 miljoen voor podiumkunsten	Sociaal en Milieu	104
R.S. Clark Foundation	<i>Endowment</i>	\$90 miljoen	2012: \$4,8 miljoen	Podiumkunsten; auteursrechten	4

Hoofdstuk 9: Een Nederlandse Geefcultuur

In dit hoofdstuk worden de mogelijkheden voor de invoering of bevordering van een Nederlandse geefcultuur, zoals deze in de Verenigde Staten heerst, bekeken. Als eerste zal er kort verteld worden wat de Geefwet inhoudt en wat de gedragseffecten ervan zijn. Visies van mensen uit het Amerikaanse en Nederlandse culturele veld zullen worden besproken. Daarna komen we terug op de resultaten van de voorgaande twee hoofdstukken: zijn de Nederlandse Culturele organisaties en fondsen er klaar voor? Hierop volgt een conclusie.

De Nederlandse Geefwet

Vanaf 2012 wordt filantropie ten behoeve van goede doelen en met name de culturele instellingen actief bevorderd. In het belastingplan van 2012 is de Nederlandse Geefwet geïntroduceerd. In deze Geefwet zijn een aantal fiscale wetten opgenomen ten behoeve van de goedbedoelensector. Het duidelijkst uit dit zich in de giftenaftrek in de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting en de vrijstelling van erf- en schenkbelasting als dit ten goede komt aan een goed doel.⁸⁹ Voor de giften aan Culturele ANBI's (Algemeen nut beogende instelling) is een extra bevordering ingevoerd in de vorm van extra belastingvoordeel.⁹⁰

Bij normale giften geldt een fiscaal voordeel, als je schenkt tussen de één en maximaal tien procent van het bruto jaarinkomen, met een minimum drempel van zestig euro. Deze percentages zijn de minimum- en maximumdrempels van de aftrekbaarheid van de gift. Dus, als men een bruto jaarinkomen heeft van €25.000, dan is het bedrag tussen €250 (1%) en €2.500 (10%) bij een normale gift aftrekbaar. Doet deze persoon een gift van €7.000, dan is €2.500 aftrekbaar van de belasting.⁹¹ Deze berekening wordt geïllustreerd in onderstaand schema:

Bruto Jaarinkomen	Minimum drempel (1%)	Maximum drempel (10%)	Schenking	Aftrek drempel	Aftrekbaar bedrag
€25.000	€250	€2.500	€2.000	€1.750	€1.750
€25.000	€250	€2.500	€2.500	€2.250	€2.250
€25.000	€250	€2.500	€7.000	€6.750	€2.500

Deze drempels gelden niet als de schenking vast wordt gelegd in een

⁸⁹ ANBI.nl. *Geefwet*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/geefwet/>>.

⁹⁰ ANBI.nl. *Giften aan culturele instellingen*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/culturele-anbis/>>.

⁹¹ ANBI.nl. *Gewone Giften*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/gewone-giften/>>.

schenkingsovereenkomst (notariële akte) voor een vast bedrag voor ten minste vijf kalenderjaren, ten behoeve van een ANBI.⁹²

Voor Culturele ANBI's gelden twee extra voordelen. De maximumdrempel voor normale giften is geen tien, maar vijfentwintig procent en de gever mag maximaal €5.000 van de gift met multiplier 1,25 aftrekken van de belasting.⁹³ Een berekening:

Bruto Jaarinkomen	Minimum drempel (1%)	Maximum drempel (25%)	Schenking	Multiplier 1,25	Aftrek drempel	Aftrekbaar bedrag
€25.000	€250	€6.250	€2.000	€2.500	€2.250	€2.250
€25.000	€250	€6.250	€2.500	€3.125	€2.875	€2.875
€25.000	€250	€6.250	€5.000	€6.250	€6.000	€6.000
€25.000	€250	€6.250	€7.000	€8.250	€8.000	€6.250

Ook voor culturele ANBI's geldt dat als de schenking periodiek wordt vastgelegd in een notariële akte, dat de gift volledig aftrekbaar is.⁹⁴ Een schenking is een persoonsgebonden aftrekpost en kan in mindering komen op het inkomen in box I,II of III.⁹⁵

Aanvankelijk was het de bedoeling dat de Geefwet tot 2016 van kracht zou zijn, maar op 19 maart 2013 werd bekend gemaakt dat deze faciliteiten tot 2017 van kracht blijven. Volgens minister Bussemaker (OCW) zijn giften het fundament van de culturele instellingen en geeft de multiplier hier een mooie stimulans voor.⁹⁶

Gedragseffecten en voor- en nadelen

Door de Geefwet is het voor gevers, waarvan de behoefte om te geven nog niet vervuld is, interessanter om te doneren aan culturele instellingen, dan aan andere instellingen. Dit is het voor de hand liggende voordeel van de Nederlandse Geefwet. Er zijn echter ook nadelen. Zo is het belastingvoordeel met name gericht op de periodieke schenkingen, deze zijn in de praktijk groter en de gehele vrijstelling bij het doneren via een notariële akte is dan ook een voordeel wat vooral voor de grote gevers telt. Daarnaast zorgt een hoger bruto inkomen voor een hoger aftrekbaar bedrag, door de relatieve drempels. Voor

⁹² ANBI.nl. *Gewone Giften*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/gewone-giften/>>.

⁹³ ANBI.nl. *Giften aan culturele instellingen*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/culturele-anbis/>>.

⁹⁴ Idem.

⁹⁵ ANBI.nl. *Fiscale voordelen bij het doneren aan anbi's*. Geraadpleegd op 12 juni 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/fiscaal-voordelig-schenken/>>

⁹⁶ Leeuwerink, Anouk. *Theaterkrant*. 'Geefwet verlengd tot 2017'. Gepubliceerd op 20 maart 2013. Geraadpleegd op 3 mei 2013. <<http://www.theaterkrant.nl/nieuws/geefwet-verlengd-tot-2017/>>.

lagere inkomens is een grotere gift dus minder aantrekkelijk. Lagere inkomens kunnen wel eerder hun kleinere gift aftrekken van de inkomensbelasting. Dit zou een voordeel kunnen zijn voor de welwillendheid van mensen met een laag inkomen om te schenken.

René Bekkers heeft onderzoek gedaan naar de gedragseffecten van de Geefwet. De resultaten ervan beschrijft hij in het artikel 'Gedragseffecten van de Geefwet'. Een algemeen nadeel van het instellen van de Geefwet tijdens de bezuinigingen is dat giften aan cultuur toenemen met de mate waarin de overheid subsidies verstrekt. Doordat de Geefwet is ingesteld als compensatie voor de bezuinigingen, kan dit averechts werken.⁹⁷ Bekkers voorspelt verder drie mogelijke effecten.

Ten eerste een volume-effect, het totale geefgedrag in Nederland zou kunnen toenemen. Bekkers verwijst naar eigen onderzoek (2009), wanneer hij zegt dat de 'prijselasticiteit van geefgedrag door particulieren in Nederland kleiner lijkt te zijn dan in het buitenland'. Ook zegt hij dat een ander onderzoek van hem (2009) uitwijst dat de prijselasticiteit van particulieren die de giftenaftrek gebruiken ongeveer 1,0 is. 'Dit betekent dat het geefgedrag onder degenen die de giftenaftrek gebruiken net zo sterk toeneemt als de derving van de inkomstenbelasting'. Dit is onderzoek uit 2009, de bron van dit onderzoek is de belastingaftrek die gold voor de instelling van de verhoogde aftrek voor giften aan culturele instellingen.⁹⁸

Ten tweede voorziet Bekkers een mogelijk verdringingseffect, meer geven aan culturele instellingen dan andere vanwege de fiscale aantrekkelijkheid ervan.⁹⁹ Hierover doet Bekkers eigenlijk alleen een voorspelling:

"Het ligt voor de hand dat in Nederland giften aan cultuur sterkere prijseffecten vertonen dan andere giften, omdat rijke particulieren en bedrijven voor een groot deel van de giften aan cultuur verantwoordelijk zijn. Het is waarschijnlijk dat deze donateurs meer gepland en strategisch geven, mede op advies van belastingadviseurs. Deze gevers zullen zich sterker door materiële prikkels zoals de giftenaftrek laten leiden dan de 'reguliere' gever."¹⁰⁰

De Geefwet beslaat twee mogelijke gevers, enerzijds particulieren en anderzijds bedrijven. Voor bedrijven is de kans dat er een filantropische verschuiving naar de culturele organisaties plaatsvindt relatief groter, omdat daarvoor de drempel is afgefallen, er is geen minimumbedrag van de gift meer wat niet aftrekbaar is van de belasting. Voor particulieren is deze er nog wel, daarom is het voor huishoudens die de drempel niet halen alsnog niet aantrekkelijker om aan culturele instellingen te geven en

⁹⁷ Bekkers, René & Mariani, Elly. 'Gedragseffecten van de Geefwet.' *Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie*, Jrg. 143, Nr. 6917 (2012): Pp. 133-139.

⁹⁸ Idem.

⁹⁹ Idem.

¹⁰⁰ Idem.

zal er geen verschuiving plaatsvinden.¹⁰¹

Als laatste voorziet Bekkers mogelijke organisatie-effecten. Hiermee doelt Bekkers op de strategische initiatieven die culturele organisaties kunnen nemen om de aantrekkelijkheid van culturele filantropie meer te verduidelijken, bijvoorbeeld door het aanstellen van een medewerker of een afdeling fondsenwerving of *development*.¹⁰²

De functionaliteit van een geefcultuur als doelstelling voor de Nederlandse culturele sector is van twee kanten in te bekijken. Enerzijds kunnen de culturele instellingen dus beargumenteren dat zij meer tijd nodig hebben of dat Nederland geen mogelijkheden biedt voor een dermate hoge fondsenwerving om een rijk aanbod te kunnen waarborgen. Anderzijds kan de overheid zijn bezuinigingen beargumenteren door het gebrek aan vraag naar kunst in Nederland. In een ideale sociaaleconomische Nederlandse Samenleving is een Nederlandse geefcultuur in te voeren. Deze lijkt in Nederland (nog) niet aanwezig te zijn te zijn.

¹⁰¹ Bekkers, René & Mariani, Elly. 'Gedragseffecten van de Geefwet.' *Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie*, Jrg. 143, Nr. 6917 (2012): Pp. 133-139.

¹⁰² Idem.

Hoofdstuk 10: Het Amerikaanse Model

In het vorige hoofdstuk is uitgelegd hoe het Nederlandse belastingvoordeel voor schenkingen aan Culturele ANBI's is geregeld. In dit hoofdstuk wordt dit belastingvoordeel vergeleken met de Amerikaanse structuur. Daarna worden visies op de Nederlandse toepassing van het Amerikaanse model gegeven.

Het Amerikaanse belastingvoordeel voor filantropen is al sinds 1969 opgenomen in de belastingwet. Belastingvoordeel kan een motief zijn om te geven (zie *Kosten en Baten*). Ook in de Verenigde Staten betalen hogere inkomens meer belasting dan mensen met een lager inkomen. Hierdoor is er ook een hoger percentage van een gesteund bedrag aftrekbaar van de belasting. (Stel: iemand heeft een marginaal belastingspercentage van 28%, dan betaalt een donateur over zijn geschonken dollar niet de \$0,28 belasting, waardoor de daadwerkelijke kosten van een gift in Amerika kleiner zijn dan het weggegeven bedrag.¹⁰³

In het vorige hoofdstuk is een voorbeeld van de belastingwerking gegeven met een bruto jaarinkomen van €25.000. Als een gezin in de Verenigde Staten een bruto jaarinkomen heeft van \$25.000 dan ziet hun berekening van inkomensbelasting er als volgt uit:

Marginaal Belasting-percentage	Schijf	Inkomensbelasting
10%	≤\$12.750	\$1.275,00
15%	\$12.750-\$48.600	\$1.837,50
	Totaal	\$3.112,50 → 12,45%

Dit gezin betaald dus 12,45% belasting over hun inkomen. Deze 12,45% is dus het aftrekbare percentage van de gift. Het voordeel van geven aan kunst in Amerika betekend dus dat deze 12,45% van de gift in plaats van naar de overheid, naar een goed doel gaat:

Bruto Jaarinkomen	Schenking	12,45% (Deel dat normaal naar de belasting gaat)	Werkelijke gift
\$25.000	\$2.000	\$249	\$751

¹⁰³ Vesterlund, Lise. 'Why do people give?'. In: Powell, Walter W. & Steinberg, Richard. *The Nonprofit Sector: a research handbook*. New Haven: Yale University Press, 2006. Pp. 569-571

\$25.000	\$2.500	\$311,25	\$2.188,75
\$25.000	\$5.000	\$622,50	\$4.377,50
\$25.000	\$7.000	\$871,50	\$6.128,50

In Nederland geldt het aftrekbare bedrag als heffingskorting. Een berekening bij de voorgaande situatie en een gift van €2.500:

Bruto Jaarinkomen: €25.000
 Heffingskorting: € 2.875 -
 Belastbaar inkomen: €22.125

Met gift aan Culturele ANBI			Zonder gift		
Marginaal Belasting-percentage	Schijf	Inkomensbelasting	Marginaal Belasting-percentage	Schijf	Inkomensbelasting
37%	≤19.645	€7.268,65	37%	≤19.645	€7.268,65
42%	€19.646- €33.363	€1.041,6	42%	€19.646- €33.363	€2.195,14
Totaal:		€8.310,25	Totaal:		€9.463,79

Een gift van €2.500 levert in Nederland bij een bruto jaarinkomen van €25.000 dus een belastingvoordeel op van €1.153,54. In de Verenigde Staten wordt er bij een gift van \$2.500 door een gezin met een brutojaarinkomen van \$25.000 \$311,25 aan de instelling betaald in plaats van aan de belasting. Er kan dus gezegd worden dat voor deze situatie de Nederlandse geefwet een stuk voordeliger is dan die van de Verenigde Staten. Wel moet daarbij vermeld zijn dat er in de Verenigde Staten lagere inkomensbelastingsschijven van toepassing zijn dan in Nederland.

Visies op het Amerikaanse model als voorbeeld voor een Nederlandse Geefcultuur

Het instellen van de Geefwet voor Culturele ANBI's is ten minste gelijkwaardig aan het Amerikaanse model voor geven. Niets staat het aanslaan van een geefcultuur in Nederland dus nog in de weg. Het Amerikaanse Model zit echter niet alleen in het belastingvoordeel, maar ook in de houding en geschiedenis van de Amerikanen.

Dianne Ragsdale is kritisch over de werkzaamheid van het 'Amerikaanse Model'. Steeds meer Amerikaanse non-profit organisaties krijgen hun begroting niet meer sluitend. In 2007 was dit zevenendertig procent, in 2008 steeg dit percentage naar eenenveertig. Na de uitbraak van de crisis zijn deze cijfers volgens haar nog meer gestegen. Ook is het model volgens Ragsdale te onzeker. Het biedt geen constante inkomsten, maar juist een constante financiële onzekerheid.¹⁰⁴

De eerder genoemde René Bekkers haalt in zijn onderzoek naar gedragseffecten van de Geefwet een interessant punt aan:

*"In de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk is wel onderzoek gedaan naar prijseffecten op giften aan specifieke categorieën ANBI's. In geen enkele van deze studies is echter specifiek naar giften aan cultuur gekeken. Doorgaans zijn culturele giften opgenomen in een restgroep van giften aan 'overige organisaties' of 'seculiere giften'. [...] Het beeld dat naar voren komt uit dit onderzoek is echter niet eenduidig. Sommige studies laten zien dat de prijselasticiteit voor giften aan andere organisaties dan de kerk en religieuze organisaties groter zijn dan voor kerkelijke giften. Twee andere studies suggereren juist dat het omgekeerde het geval is."*¹⁰⁵

Is het invoeren van een belastingvoordeel dan voor giften aan culturele instellingen dan wel de mogelijke start van een Culturele Geefcultuur? Heeft een belastingvoordeel invloed op de bevordering van giften aan culturele instellingen of heeft dit met andere motieven in houding en geschiedenis van Amerikanen te maken? Ervaring en verder onderzoek is nodig om een definitief antwoord op deze vragen te kunnen geven.

¹⁰⁴ VandenEnde Foundation. *Jaarverslag'10: Cultuurmecenaat*. Pp. 25.

¹⁰⁵ Bekkers, René & Mariani, Elly. 'Gedragseffecten van de Geefwet.' *Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie*, Jrg. 143, Nr. 6917 (2012): Pp. 133-139.

Hoofdstuk 11: Conclusie en samenvatting

De actieve particuliere fondsenwerving van Nederlandse culturele instellingen staat nog in de kinderschoenen als deze wordt vergeleken met die van de Amerikaanse. Dit is ten eerste te zien aan het aantal medewerkers dat de instellingen op de afdeling fondsenwerving of *development* hebben werken. Deze afdelingen zijn in de Verenigde Staten relatief gezien veel sterker aanwezig in de organisatie dan die van Nederlandse instellingen. Daarnaast moeten Nederlandse instellingen het belastingvoordeel dat mensen hebben door te steunen, aan hun mogelijke donateurs verkopen, terwijl dit soort informatie op de websites van Amerikaanse instellingen niet voorkomt. De Nederlandse culturele instellingen krijgen op deze manier zelf misschien een actieve rol in de promotie van de geefcultuur an sich. Dit blijkt uit hoofdstuk 7.

Uit hoofdstuk 8 is te concluderen dat de Nederlandse subsidiërende fondsen ontavankelijk zijn voor een actievere fondsenwerving door culturele organisaties. Een mogelijk probleem hierbij kan zijn dat de Nederlandse fondsen niet door de Nederlanders als doorgeefluik worden gevonden. Het bevorderen van een geefcultuur in Nederland is geen taak van de vermogensfondsen en het slagen of falen van de invoering van een Amerikaans model zal dan ook niet aan de Nederlandse fondsen liggen.

Uit hoofdstuk 9 en 10 is te concluderen dat het Nederlandse belastingvoordeel bij schenken aan Culturele ANBI's erg hoog is en daarmee de Nederlandse geefcultuur positief kan bevorderen.

Of het bevorderen van een Nederlandse geefcultuur uiteindelijk een alternatief voor de overheidssubsidies voor kunst en cultuur zou kunnen voortbrengen, blijft altijd een kwestie van uitproberen. Toch lijkt het niet de meest voor de hand liggende oplossing te zijn. Nederlanders en Amerikanen verschillen van elkaar in het moeiteloos vragen, nemen en geven. Daarom zou er eerder sprake kunnen zijn van een zwijgcultuur dan een geefcultuur. In de sociale geschiedenis van de Verenigde Staten zit filantropie veel meer verweven dan bij de Nederlanders. Nederlandse culturele instellingen worden nu onder de noemer 'cultureel ondernemerschap' gedwongen hun mond open te doen voor hun eigen belang. Maar het is een feit dat de bevolking spiegelt wat de overheid doet. Als de overheid gaat bezuinigen op cultuur, zullen veel particulieren ook de broekriem aan gaan halen. Het belastingvoordeel kan helpen om de giften te sturen naar de culturele sector, maar is eigenlijk alsnog alleen werkzaam voor de grote gevers. De huishoudens met een eenmalige kleine donatie blijven vaak onder de drempel en profiteren op deze manier niet. De geefwet biedt wel kansen voor een vergroting van sponsoring, door het weghalen van een drempel.

Daarnaast is het Amerikaanse model niet zaligmakend. Amerikaanse prominenten beargumenteren dat het model faalt en niet sluitend is. Doordat de Nederlandse overheid een geefcultuur wilt forceren kan dit omslaan in het onnodig opdoeken van Nederlandse culturele organisaties. Het bevorderen van een geefcultuur is een langzaam proces, waarbij de groep filantropen langzaam zal worden uitgebreid en de kunstenaars om worden geschoold naar cultureel ondernemers.

Deel 3

Mogelijkheden en onmogelijkheden voor Nederlandse toneelgezelschappen

In dit deel richt zich op het tweede deel van de hoofdvraag van dit onderzoek: de mogelijkheden en onmogelijkheden in de fondsenwerving vanuit de Verenigde Staten voor de Nederlandse toneelgezelschappen. We zullen in hoofdstuk 12 met een geschiedenis en trends van de internationale rol van Amerikaanse fondsen beginnen, gevolgd door de internationale activiteiten van *foundations* in de kunsten en de podiumkunsten. Hoofdstuk 13 bevat een uiteenzetting van de Nederlandse organisaties, die de internationalisering van het Nederlandse culturele aanbod beogen. Daarna zal er in Hoofdstuk 14 kort uiteengezet worden wat de mogelijkheden en onmogelijkheden voor Nederlandse toneelgezelschappen zijn.

Hoofdstukken in dit deel:

Hoofdstuk 12: *Amerikaanse internationale filantropie*

Hoofdstuk 13: *Nederlandse initiatieven en informatieverstrekking*

Hoofdstuk 14: *Mogelijkheden en onmogelijkheden*

Hoofdstuk 12: Amerikaanse internationale filantropie

"International philanthropies [...] often accentuated a difference between philanthropist and recipient, rescuer and needy, affluent and dependent; this difference could reinforce American feelings of exceptionalism and superiority. Yet, these philanthropic traditions also often took shape within discourses of the universality of human experience, emphasizing respect for cultural variety. [...] Philanthropic efforts often both inscribed and erased difference; they often claimed both special national virtues and a larger universalized vision."¹⁰⁶

Geschiedenis

Buiten de VS is de focus van foundations meestal op het onderhouden van de eigen samenleving geweest. Amerikaanse foundations zijn vanaf het begin ook internationaal georiënteerd geweest. Bekende filantropen zoals Carnegie en Rockefeller doneerden al aan buitenlandse initiatieven in wetenschap en gezondheidszorg.¹⁰⁷

Na de Tweede Wereldoorlog, in aanloop van de Koude Oorlog, groeide de internationale filantropie in de Verenigde Staten. In tabel 12.1 is de voortzetting van deze groei in de periode 1982 – 2008 te zien.¹⁰⁸

Tabel 12.1: International Grants vs. All Grants for Sampled Foundations, 1982 to 2011 (dollars in thousands)

Year	International Grants (Current)	All Grants (Current)	International Grants as % of All Grant Dollars
1982	74.873	1.490.246	5,0
1986	178.214	2.216.647	8,0
1990	508.221	4.405.808	11,5
1994	679.433	5.930.302	11,5
1998	1.066.415	9.786.685	10,9
2002	2.191.802	15.884.818	13,8

¹⁰⁶ Rosenberg, Emily S. 'Missions to the World: Philanthropy Abroad'. In: Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 242-243

¹⁰⁷ The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010. Pp. 1

¹⁰⁸ Idem. Pp. 2.

2005	2.839.079	16.428.068	17.3
2006	4.213.349	19.137.485	22,0
2007	5.060.695	21.649.909	23.4
2008	6.175.117	25.265.887	24,4
2009	5.255.426	22.137.556	23.7
2010	4.258.470	20.545.820	20.7
2011	6.697.965	24.542.684	27.3

Gedurende de Koude Oorlog liep filantropie hand in hand met de buitenlandse politiek van de Verenigde Staten: heropbouwen van West-Europa en het versoepelen van de betrekkingen met Oost-Europa. Een verklaring hiervoor ligt bij de leiders van de grote foundations: zij hadden vaak ook belangrijke politieke functies (gehad).¹⁰⁹ Na de Koude Oorlog veranderde de achtergrond van de internationale filantropie. Er was een nieuwe wereldorde, waarin er een gezamenlijke verantwoordelijkheid kwam voor globale problemen. Denk bijvoorbeeld aan het milieu, gezondheidszorg en kernwapens. De wereldbevolking werd door nieuwe technologieën in de afgelopen twintig jaar meer in de mogelijkheid gesteld om hiervan op de hoogte te blijven. Filantropen gingen zich hierdoor richten op de bestrijding van deze globale problemen: Filantropie werd nog meer internationaal. Deze internationale initiatieven zorgden ervoor dat de internationale fondsverstrekking door Amerikaanse *foundations* significant groeide. Dit beslaat zowel de financiering naar het buitenland, als financiering voor internationale initiatieven door Amerikaanse organisaties.¹¹⁰

Trends

De grote *foundations* van de Verenigde Staten zijn verantwoordelijk voor 86% van de donaties naar het buitenland. De belangrijkste internationale doelen waaraan gegeven werd waren in 2008 gezondheidszorg, ontwikkeling en milieu. Een gedetailleerde verdeling van internationale giften in 2008 is te vinden in figuur 12.2. Het Foundation Center onderscheidt twee soorten in de internationale giften. Enerzijds de giften van *foundations* aan organisaties in het buitenland, anderzijds giften van *foundations* aan organisaties in de Verenigde Staten, met een doel in het buitenland. In de eerste categorie zijn de regio's West-Europa; Azië en Oceanië en Afrika (zuidelijk van Sahara)

¹⁰⁹ The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010. Pp. 2.

¹¹⁰ Idem. Pp. 7-9.

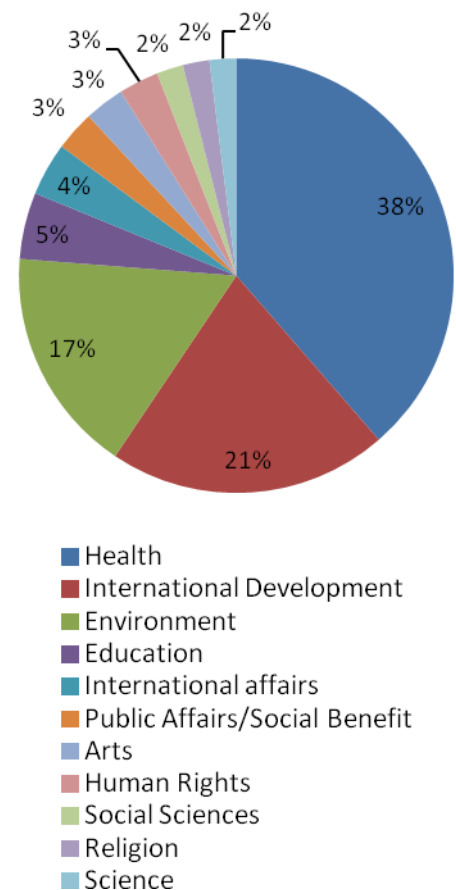
het populairst. Opvallend is dat van de donaties die naar West-Europa gingen, slechts 10,6% voor specifiek West-Europese doelen bestemd was.¹¹¹ Vanaf het begin van de economische crisis in 2009 is de internationale filantropie van de Verenigde Staten in omvang gedaald, maar deze daling geschiedde langzamer dan de daling van de binnenlandse filantropie.¹¹² In 2011 bereikte de internationale filantropie, als deel van de gehele Amerikaanse filantropie, een hoogtepunt.

Buitenlandse Politiek

Zoals hiervoor ook al werd toegelicht nemen de Amerikaanse *foundations* een plek in in het denkbeeld van en over de Verenigde Staten. Ondanks dat internationale filantropie in opkomst is, is er geen ander land met de middelen en het bereik van de Amerikaanse filantropie. *Foundations* dragen het imago en de reputatie van de Verenigde Staten uit in het buitenland en promoten de Amerikaanse waarden van pluriforme democratieën en liberale economieën.¹¹³ Dit is niet altijd zo geweest. Na de Tweede Wereldoorlog werd de buitenlandse politiek van de Verenigde Staten soms door buitenstaanders omschreven als imperialistisch. Volgens Rosenberg is dankzij de Amerikaanse *foundations* de perceptie hierop verschoven naar globalisering. Niet de machtigere Verenigde Staten, maar een betere wereld.¹¹⁴

Foundations zijn dus niet altijd directe partners van de Amerikaanse overheid en hun buitenlandse politiek. Dit heeft meerdere oorzaken. Enerzijds zal de overheid zich niet snel bemoeien met de activiteiten en geldstromen van *foundations*, omdat dat incorrect lijkt. *Foundations* moeten onafhankelijk en autonoom blijven. Anderzijds zijn Amerikaanse *foundations* in sommige

Figuur 12.2: All fields by share in International giving in 2008



¹¹¹ The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010. Pp. 9-12.

¹¹² Foundation Center. *International Grantmaking Update*. December 2010. Pp. 1

¹¹³ The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010. Pp. 34-36

¹¹⁴ Rosenberg, Emily S. 'Missions to the World: Philanthropy Abroad'. In: Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 256-257.

gevallen actief op plekken waar de Amerikaanse overheid niet kan of wil komen. Dit kan gezien worden als een sociaal voordeel, wat de *foundations* hebben ten opzichte van de Amerikaanse overheid. *Foundations* hebben meerdere voordelen in hun handelen. Zo kunnen zij sneller handelen dan de overheid. *Foundations* kunnen direct met samenlevingen en buitenlandse initiatieven handelen, terwijl het voor overheden vaak ongepast is om langs de overheid van een land heen te werken. Een belangrijke andere internationale taak van *foundations* is om de ontwikkeling van globale waarden en normen op de internationale politieke agenda te zetten.¹¹⁵ 'History suggests that foundation strategies sometimes preceded what turned out to be changes in official U.S. foreign policy.'¹¹⁶

De kunsten

Zojuist is aangetoond dat de waarde van de internationale giften die naar de kunsten gaan in 2008, drie procent was. In 2010 was dit ongeveer hetzelfde percentage, ondanks de afnemende omvang van de internationale giften van Amerikaanse *foundations*.¹¹⁷ Is deze verdeling echt zo stabiel? De verdeling van de internationale giften van Amerikaanse Foundations aan kunstzinnige organisaties is als volgt:

Tabel 12.3: Verdeling van internationale giften aan kunstzinnige organisaties in de periode 2005-2011.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Totaal van giften in duizenden dollars	130.668	157.054	137.166	167.079	138.555	117.484	134.416
Percentage van totale internationale Giften	4.6	3.7	2.7	2.7	2.6	2.8	2.0
Aantal giften	824	998	1.053	1.105	856	851	815
Percentage van totale internationale Giften	7.0	7.6	7.9	7.4	6.3	6.1	5.8

Uit bovenstaande gegevens is te concluderen dat het niet zo goed gaat met het

¹¹⁵ The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010. Pp. 34-36.

¹¹⁶ Idem. Pp. 35.

¹¹⁷ The Foundation Center. *International Grantmaking Update*. December 2012. Pp. 5.

internationaal steunen van de kunsten in de Verenigde Staten. Sinds 2008 is het aantal internationale giften van *foundations* aan de kunsten afgenomen, van 1.105 giften in 2008 naar 815 giften in 2011. Het aandeel wat deze giften hadden in het geheel van internationale giften is ook verminderd, van 7,4% in 2008 naar 5,8% in 2011. omvang van de giften in dollars blijft ongeveer gelijk. De absolute waarde van de internationale giften aan de kunsten is in deze periode ook gedaald, van 167.079.000 dollar in 2008 naar 134.416.000 in 2011. Dit is niet erg verwonderlijk door de economisch slechtere tijd, maar opvallend is wel dat de kunsten minder prioriteit leken te krijgen van internationale gevers, het percentage van deze waarde als deel van de gehele waarde van internationaal geven, daalde in deze periode met 0,7%.

Motieven

Terugkomende motieven en initiatieven van Amerikaanse *foundations* om de kunsten te promoten zijn: het promoten van globaal begrip door de kunsten (R.S. Clark Foundation¹¹⁸); het (langdurig) in stand houden van de top van het kunstzinnige veld (Andrew W. Mellon Foundation¹¹⁹); de haalbaarheid van projecten te bevorderen (Andrew W. Mellon Foundation); bevordering van samenwerking (Andrew W. Mellon Foundation; R.S. Clark Foundation) en culturele diversiteit (Ford Foundation¹²⁰).

The J. Paul Getty Trust

Projecten in de Nederlandse beeldende kunst zijn in het verleden gefinancierd. Een fonds dat dit deed was The J. Paul Getty Trust.

The J Paul Getty Trust (kort: The Getty Trust) houdt zich bezig met de conservatie, presentatie en interpretatie van het wereldlijke culturele erfgoed. Hun werk is alleen gericht op de beeldende kunsten en dat uit zich onder andere in het onderhouden van hun twee eigen musea in Los Angeles en Pacific Palisades.¹²¹ Hun missie is als volgt:

"It pursues its mission in Los Angeles and throughout the world, serving both the general interested public and a wide range of professional communities with the conviction that a greater and more profound sensitivity to and knowledge of the

¹¹⁸ R.S. Clark Foundation. *Promoting International Arts Engagement*. Geraadpleegd op 25 April 2013. <<http://www.rsclark.org/index.php?page=international-art-engagement>>.

¹¹⁹ Andrew W. Mellon Foundation. *Grant Programs: Overview*. Geraadpleegd op 25 april 2013. <http://www.mellon.org/grant_programs/programs>.

¹²⁰ Ford Foundation. *Grant Making*. Geraadpleegd op 25 april 2013. <<http://www.fordfoundation.org/issues/freedom-of-expression/supporting-diverse-arts-spaces/grant-making>>.

¹²¹ The J. Paul Getty Trust. *About The J. Paul Getty Trust*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://www.getty.edu/about/trust.html>>

*visual arts and their many histories are crucial to the promotion of a vital and civil society.*¹²²

In het verleden heeft The J. Paul Getty Trust meermaals Nederlandse musea gesteund. Voorbeelden hiervan zijn: Het Centraal Museum, Kröller Muller Museum, Rijksmuseum Paleis het Loo, Teylersmuseum, Frans Hals Museum en het Mauritshuis.¹²³

Podiumkunsten

Er zijn ook fondsen die de podiumkunsten internationaal willen bevorderen. De programma's van enkele hiervan zullen hieronder worden beschreven.

The Robert Sterling Clark Foundation

The Robert Sterling Clark Foundation (kort: The R.S. Clark Foundation) ziet de beperkte rol die de kunsten hebben in de internationale steun aan de kunsten vanuit de Verenigde Staten:

*"At this point, there is relatively little public or private support for international arts engagement. While the Obama Administration has demonstrated increasing interest in public-private partnerships that function globally, annual expenditures for international arts engagement hover around the \$10 million level, a small fraction of the funds that were expended for similar purposes during the cold war. Within the private foundation world the story is much the same. According to the Foundation Center, only 19 foundations in the United States gave more than \$100,000 for such purposes in 2008. It is within this context that we have initiated our new program as described below."*¹²⁴

Het programma wat genoemd wordt heet *Promoting International Arts Engagement*. De missie van dit programma wordt omschreven als het helpen om een wereldwijde verstandhouding door de kunsten te creëren. Dit doen ze door een internationale betrokkenheid te ondersteunen tussen Amerikaanse performatieve kunsten en hun tegenhangers in Afrika, Latijns Amerika en het Midden-Oosten. Dit doen ze met name door Amerikaanse instellingen te steunen, wanneer deze samenwerken met buitenlandse makers. Daarbij wordt het vertonen van het werk van Amerikaanse kunstenaars in de

¹²² Idem

¹²³ Foundation Center. *Interactive Map Of Direct Grant By U.S. to Non U.S. Recipients*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://fconline.foundationcenter.org/maps/CountryDollars.php?&y0=All&map=NL&unit=Netherlands>>

¹²⁴ R.S. Clark Foundation. *Promoting International Arts Engagement*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://www.rsclark.org/index.php?page=international-art-engagement>>.

doelgroeplanden van The R.S. Clark Foundation gesteund. Financiering naar buitenlandse instellingen geniet niet hun voorkeur.¹²⁵

Ford Foundation

The Ford Foundation heeft zijn missie in de culturele filantropie duidelijk bekend gemaakt: 'To promote a new generation of 21st-century arts spaces and arts leadership that reflect the cultural richness of diverse communities.' Dit is hun doelstelling voor zowel de nationale als de internationale filantropie. De internationale filantropie binnen deze doelstelling wordt gericht op het Midden-Oosten en Noord-Afrika en Mexico en Centraal-Amerika.¹²⁶ In de toelichting voor de doelregio's van de Ford Foundation wordt gezegd: 'We believe the best way to fulfill our mission is to encourage initiatives by those living and working closest to where problems are located.'¹²⁷ In het verleden heeft The Ford Foundation het Prins Claus Fonds voor Cultuur en Ontwikkeling eenmalig gesteund.¹²⁸ De beweegredenen hiertoe is niet bekend.

Andrew W. Mellon Foundation

In hoofdstuk vijf is een inleiding op de Andrew W. Mellon Foundation gegeven. Voor de buitenlandse podiumkunsten is het echter niet mogelijk om een Amerikaanse subsidie van The Andrew W. Mellon Foundation te krijgen:

*"The Foundation's Performing Arts program provides multi-year grants on an invitation-only basis to a small number of leading orchestras, theater companies, opera companies, modern dance companies, and presenters based in the United States."*¹²⁹

Samenvattend

In de geschiedenis van de Verenigde Staten is er altijd aandacht getoond voor internationale filantropie. Na de tweede wereldoorlog werd deze interesse significant omgezet in giften. Filantropie liep gedurende de Koude Oorlog hand in hand met de

¹²⁵ Idem.

¹²⁶ Ford Foundation. *Grant Making*. Geraadpleegd op 4 juni 2013.

<<http://www.fordfoundation.org/issues/freedom-of-expression/supporting-diverse-arts-spaces/grant-making>>.

¹²⁷ Ford Foundation. *Regions*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://www.fordfoundation.org/regions>>.

¹²⁸ Foundation Center. *Interactive Map Of Direct Grant By U.S. to Non U.S. Recipients*. Geraadpleegd op 4 juni 2013.

<<http://fconline.foundationcenter.org/maps/IntlGmList.php?recipkey=7308687&name=Prince+Claus+Fund+for+Culture+and+Development&y0=All&map=NL&unit=Netherlands>>

¹²⁹ The Andrew W. Mellon Foundation. *Performing Arts*. Geraadpleegd op 4 juni 2013.

<http://www.mellon.org/grant_programs/programs/performing-arts/arts>

buitenlandse politiek van de Verenigde Staten, maar *foundations* hebben meerdere voordelen in hun handelen in vergelijking met de politieke liefdadigheid.

In 2011 was 27,3% van de totale filantropische uitgaven voor internationale initiatieven bestemd. De belangrijkste doelen waren in 2008 gezondheidszorg, ontwikkeling en milieu.

Foundations dragen het imago en de reputatie van de Verenigde Staten uit in het buitenland en promoten de Amerikaanse waarden van pluriforme democratieën en liberale economieën.

De kunsten lijken vanaf 2008 minder prioriteit te krijgen in de doelen van de Amerikaanse internationale filantropie. Zowel de waarde van als het aantal internationale giften aan de kunsten verminderde relatief meer dan internationale giften aan andere doelen dan kunst.

Motieven om de kunsten internationaal te steunen zijn onder andere culturele diversiteit, bevordering van samenwerking en excellentie.

Volgens de Robert Sterling Clark Foundation waren er in 2008 slechts negentien foundations die de podiumkunsten internationaal steunden met meer dan 100.000 dollar.

Hoofdstuk 13: Initiatieven en informatieverstrekking

In dit hoofdstuk worden de huidige Nederlandse initiatieven en organisaties in de bevordering van Nederlandse podiumkunsten in het buitenland besproken. De bekendste is SICA, waar we dit hoofdstuk dan ook mee zullen beginnen, gevolgd door het Fonds Podiumkunsten. Daarna volgen het voormalige Theaterinstituut (TIN) en Bureau Promotie Podiumkunsten. Dit zijn de initiatieven die vanuit Nederland worden bestuurd. Er zal ook gekeken worden naar de initiatieven die in het buitenland plaatsvinden, door de activiteiten van het consulaat te beschouwen. Voor de gehele non-profit sector bestaan er consultancybureaus voor fondsenwerving. Enkelen hiervan worden zullen worden besproken.

SICA

Op de website van SICA staat in grote letters geschreven: "*SICA stimuleert en realiseert internationale culturele samenwerking*"¹³⁰. De Stichting Internationale Culturele Activiteiten, de betekenis van SICA, is een expertisecentrum ten dienst van de Nederlandse culturele organisaties, met een buitenlandse agenda. Op de website van SICA is informatie te vinden over de buitenlandse activiteiten van Nederlandse culturele organisaties (verzameld in *Buitengaats*), (inter)nationale financiering van buitenlandse activiteiten en activiteiten rond deze onderwerpen.¹³¹

Laurens Runderkamp, projectleider bij SICA verteld: 'Wij adviseren toneelgroepen over het vinden van plekken, partners en financiering. Dit hangt af van het gezelschap en van de regio. Wij adviseren gezelschappen dikwijls om contact op te nemen met consulaten en ambassades. Naast dit soort adviezen voert SICA ook dikwijls projecten uit in een beperkt aantal regio's. Dit hangt dan vaak samen met grote manifestaties van Nederlandse kunst, zoals *Turkije Nederland 400 jaar* of *Rusland 2013*. Daarvoor is soms projectgeld voor specifieke regio's. Verder heeft SICA een belangrijke taak op het gebied van internationalisering van erfgoed en zijn wij specialisten over *artists in residencies*.'¹³²

Trans Artists

Trans Artists is een organisatie die samenwerkt met SICA voor *artists in residencies*. *Artist in residence* is een initiatief wat bedoeld is om individuele artiesten de mogelijkheid te geven om te werken en verblijven in het buitenland, op een makkelijke manier. Het motief van het programma is om het verblijf van een kunstenaar in het buitenland

¹³⁰ SICA. *Home*. Geraadpleegd op 10 april 2013. <<http://www.sica.nl/>>

¹³¹ Idem.

¹³² E-mailcorrespondentie met Laurens Runderkamp.

dusdanig te vergemakkelijken dat dit de creativiteit bevordert. Trans Artists is een informatie- en adviesverstrekkenende organisatie, vergelijkbaar met SICA.¹³³

Fonds Podiumkunsten

*"Het Fonds Podiumkunsten is hét cultuurfonds voor muziek, muziektheater, dans en theater in Nederland. Het Fonds geeft namens de Rijksoverheid ondersteuning aan alle vormen van professionele podiumkunsten."*¹³⁴

Bovenstaand citaat is de eigen inleiding van het Fonds Podiumkunsten. Het Fonds Podiumkunsten bevordert activiteiten van Nederlandse gezelschappen in het buitenland met hun internationaliseringssubsidies. Deze regeling wordt grotendeels gefinancierd door het Ministerie van OCW.

TIN en Bureau Promotie Podiumkunsten

Per 1 januari 2013 is het Theater Instituut Nederland overgegaan in Stichting TIN. Stichting TIN heeft als doel het levend houden van de geschiedenis van de Nederlandse Theatersector.¹³⁵ Het oorspronkelijke TIN ondersteunde theatermakers met hun website bij hun internationale ambitie.¹³⁶ Het Nederlandse theaterveld hechte een dermate groot belang aan de internationale afdeling van het TIN, dat deze een doorstart heeft gemaakt in het Bureau Promotie Podiumkunsten.¹³⁷

Het Bureau Promotie Podiumkunsten is gestart vanuit de vraag vanuit de sector naar een internationaal promotend bureau voor de podiumkunsten. Promotie via het BPPK gaat op dit moment op twee manieren. Ten eerste organiseert BPPK showcases waarbij buitenlandse programmeurs (fragmenten van) voorstellingen te zien krijgen, om op deze manier de Nederlandse markt te laten zien. Ten tweede is het BPPK een constant contactpunt voor buitenlandse programmeurs die interesse tonen in het Nederlandse theater en voor de Nederlandse toneelgezelschappen, die hun internationale ambities willen verwezenlijken.¹³⁸

Consulaat

¹³³ Trans Artists. *What is artists in residence?* Geraadpleegd op 25 april 2013.

<<http://www.transartists.org/what-is-air>>.

¹³⁴ Fonds Podiumkunsten. *Over het Fonds*. Geraadpleegd op 17 april 2013.

<http://www.fondspodiumkunsten.nl/over_het_fonds/>

¹³⁵ Theater Instituut Nederland. *Organisatie*. Geraadpleegd op 10 april 2013.

<<http://www.theaterinstituut.nl/nl/Theater-Instituut-Nederland/Welkom-bij-TIN/Organisatie>>.

¹³⁶ Theater Instituut Nederland. *Internationaal*. Geraadpleegd op 10 april 2013.

<<http://tin.staging.contactivity.com/Theater-Instituut-Nederland/Internationaal>>.

¹³⁷ Interview Anja Krans.

¹³⁸ Idem.

Het Consulaat is een bemiddelende organisatie voor de transnationale betrekkingen van Nederland en het vestigingsland. Het consulaat van New York heeft de afdeling cultuur, voor de Verenigde Staten. De taak van deze afdeling wordt als volgt beschreven:

*"We exchange information with the other missions in the US cultural network and also help them process grant applications. One of our tasks is to implement Dutch national and international cultural policy in the US. We inform American cultural professionals [...] about art and artists in the Netherlands, Dutch cultural events and new developments in the arts world in the Netherlands. We advise American cultural professionals seeking to invite Dutch artists to the US and inform them of opportunities to apply for funding. We also advise the Dutch government and cultural funds on the quality and cachet of American locations. [...] In addition, we regularly represent the Dutch government at cultural events [...]."*¹³⁹

Het is belangrijk om te weten dat het Nederlandse consulaat geen activiteiten organiseert, maar activiteiten in werking kan stellen en mogelijk financieren. Deze activiteiten moeten wel geïnitieerd zijn door Amerikaanse organisaties, in samenwerking met Nederlandse Kunstenaars of organisaties. Het consulaat zoekt op dit moment naar financiële steun vanuit de Verenigde Staten, om het Nederlandse budget aan te vullen.¹⁴⁰

Consultancybureaus

Consultancybureaus zijn vaak commerciële organisaties, die, wanneer gespecialiseerd in fondsenwerving voor non-profits, een belangrijke rol kunnen spelen in de houding van een organisatie ten opzichte van mogelijke fondsen. Consultancybureaus kunnen culturele organisaties helpen met het in kaart brengen van hun financiële ambities en deze verwerken tot een juist strategie. Sommige bureaus maken ook een actief begin aan fondsenwerving. Voorbeelden van deze bureaus zijn Nassau en Wonderbird, beiden gevestigd in Amsterdam.

Concluderend

Bovenstaande organisaties hebben met name een adviserende rol in de programmering van Nederlandse toneelgezelschappen in het buitenland. SICA, Trans Artists en het Bureau Promotie Podiumkunsten bevorderen uitsluitend de programmering van Nederlands toneel. Het consulaat en Fonds Podiumkunsten kunnen daarnaast ook een kleine financierende rol spelen. Consultancybureaus hebben een adviserende rol over de organisatorische kant van internationale fondsenwerving, maar kunnen deze ook actief opzetten.

¹³⁹ Orange Alert. *About*. Geraadpleegd op 10 april 2013. <<http://www.dutchperformingarts.com/about/>>.

¹⁴⁰ Idem.

Hoofdstuk 14: Mogelijkheden en onmogelijkheden

In dit hoofdstuk worden de mogelijkheden en onmogelijkheden voor Nederlandse toneelgezelschappen in de financiering vanuit de Verenigde Staten uiteengezet. Om aan te tonen dat een activiteit een mogelijkheid of een onmogelijkheid vormt wordt het toegepast op de situatie van Toneelgroep Amsterdam.

Toneelgroep Amsterdam heeft internationale allure en zij hebben dan ook meerdere malen in de Verenigde Staten gespeeld. Zelfs het oorspronkelijk Amerikaanse stuk *Angels in America* van Tony Kushner, staat binnenkort in het BAM in New York. Dit toont aan dat de Amerikanen Toneelgroep Amsterdam respecteren en misschien als object van hun filantropie zouden kunnen zien.

501 (c)(3)

Het aanvragen van een 501 (c)(3) status is een mogelijkheid om de financiering vanuit de Verenigde Staten voor Nederlandse Theatergezelschappen te bevorderen. Het aanvragen van deze status is vooral een administratief proces en biedt slechts kleine kosten met zich mee (eenmalig 400 tot 850 dollar). Deze status zorgt ervoor dat Amerikaanse *foundations* en particulieren een belastingvoordeel hebben als zij schenken aan instellingen met deze status. Deze status is te vergelijken met de Nederlandse Culturele ANBI (zie hoofdstuk 4).

Dit kan echter ook worden gezien als een onmogelijkheid, omdat deze investering alsnog geld kost. Het onderhouden van een kantoor voor de Amerikaanse zusterstichting is een verplichte voor de Amerikaanse belastingdienst (nog een investering) en Nederlandse bemoeienis met de bestedingen van de Amerikaanse stichting wordt niet gedoogd.¹⁴¹

Wouter Steijn raadt Toneelgroep Amsterdam af om de 501 (c)(3) status als geldroute te gebruiken, omdat het constant kosten oplevert, terwijl Toneelgroep Amsterdam nog niet eens constant gesteund wordt door Amerikaanse filantropen.

KBFUS

Als het aanvragen van een eigen 501(c)(3) status een te grote stap voor een gezelschap is, dan is een registratie bij het King Baudouin Foundation United States (kort: KBFUS) een oplossing. Door een 'American Friend Fund' bij het KBFUS te beginnen kan er belastingvoordelig aan het gezelschap worden geschonken vanuit de Verenigde Staten, zonder dat een eigen 501 (c)(3) status dient te worden aangevraagd, namelijk doordat het KBFUS, met zijn 501 (c)(3) status de subsidie kan doorsluizen naar een Europees of

¹⁴¹ Gesprek met Wouter Steijn.

Afrikaans fonds. Voor deze service berekent het KBFUS wel kosten: eenmalig voor de inschrijving 1.500 dollar en een bepaald percentage van de schenking aan de culturele instelling komt ten goede aan het KBFUS. KBFUS is geen actieve fondsenwerver voor zijn aangesloten fondsen.¹⁴²

Ook aan een geldstroom via aan organisatie als KBFUS kunnen nadelen vast zitten. De investering kan voor een kleine organisatie groot zijn, door de eenmalige instapkosten. Grotere gezelschappen, zoals Toneelgroep Amsterdam kunnen hier nog meer last van hebben. Als Toneelgroep Amsterdam ervoor kiest om een AFF bij het KBFUS te nemen, omdat hun inkomsten niet zo constant zijn, betekent dit dat op het moment dat er een eenmalige grote gift wordt gegeven door een Amerikaanse filantroop, een deel hiervan moet worden afgestaan aan KBFUS (5% op de eerste \$100.000 per jaar).¹⁴³

Samenwerkingen

Omdat in de Verenigde Staten de theaters worden gefinancierd (o.a. NEA), zodat zij de gezelschappen kunnen programmeren, kan het voor Nederlandse toneelgezelschappen verstandig zijn om een samenwerking met een theater aan te gaan. Natuurlijk kunnen zij ook samen gaan werken met theatergezelschappen, omdat deze hun steun vinden bij de theaters, de particulieren en de *foundations*. Positieve ervaringen van fondsenverstreckende organisaties en particulieren zouden in de toekomst tot een positieve beoordeling kunnen leiden (zie hoofdstuk 1).

Toneelgroep Amsterdam doet dit door zich te laten programmeren in de Verenigde Staten in onder andere het BAM. In het geval van *Romeinse Tragedies* (afgelopen november in BAM) was BAM als programmeur aansprakelijk voor de kosten van deze internationale samenwerking. Wel heeft Toneelgroep Amsterdam van het Fonds Podiumkunst een subsidie gekregen voor internationalisering, waarmee zij een deel van de kosten hebben kunnen betalen. Op deze basis wordt de samenwerking dus voortgezet.

Particulieren

Op dit moment lijken particuliere filantropen waarschijnlijker te geven aan Nederlandse theatergezelschappen dan Amerikaanse *foundations*. Amerikaanse culturele instellingen halen gemiddeld 31% van hun inkomen uit de particuliere filantropie, wat boven de 9% van foundations en 3% sponsoring staat.¹⁴⁴ Het kan dus een mogelijkheid zijn voor

¹⁴² KBFUS. *An 'American Friends Fund' at KBFUS*. Geraadpleegd op 5 juni 2013.

<http://smooz.kbfus.org/kbfus/files/AFF_american_friends_2012.pdf>

¹⁴³ Idem.

¹⁴⁴ Theater Instituut Nederland. *De Amerikaanse Financieringsstructuur*. Geraadpleegd op 5 juni 2013.

<<http://tin.staging.contactivity.com/content/view/full/1500>>.

Nederlandse organisaties om naar een beschermheer of –vrouw te zoeken in Amerika, waardoor zij geïntroduceerd kunnen worden in een kring van welwillende filantropen. Een voorbeeld kan genomen worden aan Het Compagniefonds van het Scheepvaartmuseum.

Voor Toneelgroep Amsterdam is dit een goede mogelijkheid. De Nederlandse fondsenwerving van het gezelschap is voor een belangrijk deel afhankelijk van het uitbreiden van een netwerk van particuliere mecenasen. Als zij eenmaal een welwillende (Nederlandse) filantroop in de Verenigde Staten hebben gevonden, kan dit een begin zijn voor kring van Amerikaanse mecenasen.

Doelregio's

"Voor internationale cultuurprojecten is er geen centraal Amerikaans fonds. Sommige particuliere fondsen hebben focusgebieden, maar West-Europa is momenteel bij geen van deze fondsen focusgebied."¹⁴⁵

Bovenstaand citaat komt van de website van het Nederlandse Theater Instituut en is als correct getoetst. De *foundations* vormen een onmogelijkheid omdat zij niet open staan voor aanvragen buiten hun richtlijnen. Deze zijn niet op West-Europa gericht. De Ford Foundation geeft hier een verklaring voor: 'We believe the best way to fulfill our mission is to encourage initiatives by those living and working closest to where problems are located.'¹⁴⁶ (zie hoofdstuk 12).

Een andere onmogelijkheid in de bevordering van de filantropische geldstroom naar de Nederlandse theatergezelschappen ligt in de economische crisis. Sinds 2008 is het aandeel wat de kunsten hebben in de Amerikaanse internationale filantropie aan het dalen. Hierdoor lijkt het niet waarschijnlijk dat Nederland en/of West-Europa in de nabije toekomst een doelregio van Amerikaanse *foundations* zal worden. (zie hoofdstuk 12)

¹⁴⁵ Theater Instituut Nederland. *De Amerikaanse Financieringsstructuur*. Geraadpleegd op 5 juni 2013. <<http://tin.staging.contactivity.com/content/view/full/1500>>.

¹⁴⁶ Ford Foundation. *Regions*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://www.fordfoundation.org/regions>>.

Conclusie

De hoofdvraag van dit onderzoek is: 'Wat zijn de verschillen en overeenkomsten tussen de Nederlandse en Amerikaanse geefcultuur en wat betekent dit voor de mogelijkheden voor Nederlandse theatergezelschappen om in de Verenigde Staten fondsen te werven?'

Overeenkomsten

In Nederland is het belastingvoordeel bij cultureel geven ingevoerd naar Amerikaans voorbeeld. De infrastructuur hiervan is voor de Verenigde Staten en Nederland ongeveer gelijk. In Nederland en de Verenigde Staten verhoogt het belastingvoordeel naarmate het inkomen hoger wordt. De hoogte van de gift heeft geen tot weinig invloed op het belastingvoordeel.

Verschillen

Er zijn meer verschillen tussen de Nederlandse en Amerikaanse geefcultuur. Een eerste verschil ligt in de geschiedenis van de beide landen. In Europa is er altijd een afhankelijkheid geweest van een hogere macht (voorbeeld: het feodale stelsel in de middeleeuwen), terwijl er in De Nieuwe Wereld waarde werd gehecht aan het verwerven van eigen macht en welvaart. Om dit verschil nogmaals te benadrukken: in 1936 werd het belastingvoordeel voor gevers ingevoerd in de Verenigde Staten, pas in 2012 werd dit in Nederland gedaan.

Een tweede verschil ligt in de houding van de beide landen tegenover de culturele financieringsstructuur. In Nederland is de subsidiering door de overheid een standaard geworden. In de Verenigde Staten worden filantroop en overheid in dezelfde danklijst opgenomen. Steun is in de Verenigde Staten nooit vanzelfsprekend.

Een derde verschil is van organisatorische aard. In de Verenigde Staten is het geaccepteerd dat men een *endowment* heeft. In Nederland werken ook sommige culturele organisaties hiermee (bijvoorbeeld het Concertgebouworkest), maar dit kan ook tot wantrouwen leiden. Door een *endowment* heeft een organisatie al geld, wat tot weerstand bij filantropen kan leiden.

Bevorderen van een geefcultuur: Het Amerikaanse Model als oplossing

Het 'Amerikaanse Model' staat voor een cultuur van ongegeneerd vragen, nemen en geven. De invoering hiervan probeert de Nederlandse gemeente nu te bevorderen, met name door het belastingvoordeel op giften aan culturele instellingen. De meningen over de werkzaamheid van dit Amerikaanse model als financieringsstructuur voor de Nederlandse culturele sector zijn verdeeld. Ten eerste kan gezegd worden dat er te gehaast en geforceerd met de culturele filantropie wordt omgegaan. Het proces heeft tijd

nodig en die is er op dit moment niet. Dit is goed te illustreren met de organisatiestructuren van de Nederlandse en Amerikaanse culturele organisaties. De Amerikaanse organisaties hebben relatief grotere afdelingen fondsenwerving. Binnen deze afdelingen zijn ook meerdere werkvelden en hieraan werken gespecialiseerde medewerkers. Nederland heeft tijd nodig om dit ervaringsniveau te evenaren. Ten tweede klinkt er een Amerikaanse stem die zegt dat het Amerikaanse model niet zaligmakend is voor de kunsten, begrotingen zijn al lang niet meer sluitend. Ten derde spiegelt de samenleving het gedrag van de overheid en waarom zouden particulieren in zware tijden geld in projecten stoppen, waar de overheden hun handen van af trekken?

Mogelijkheden en onmogelijkheden voor internationale fondsenwerving

Het derde deel van dit onderzoek is gericht op de mogelijkheden en onmogelijkheden voor Nederlandse theatergezelschappen in de fondsenwerving van Amerikaanse *foundations*.

Uit dit onderzoek is te concluderen dat deze mogelijkheden op dit moment beperkt zijn. Dit heeft meerdere redenen. Ten eerste is de internationale filantropie vanuit Amerika niet specifiek gericht op de kunsten en/of Nederland/West-Europa. Van de internationale filantropische gelden ging in 2010 3% naar de kunsten. 8% van de totale internationale filantropische gelden ging naar initiatieven in Europa voor Europa. Ten tweede is Nederland geen doelregio voor de Amerikaanse *foundations* die internationaal de (podium)kunsten willen ondersteunen. Ten derde is de Amerikaanse belastinginfrastructuur weliswaar een voorbeeld voor de Nederlandse geefcultuur geweest (belastingvoordeel voor gevers), maar de administratie die nodig is om belastingsvoordelige schenkingen te kunnen krijgen vanuit de Verenigde Staten kost een investering in tijd en geld. Deze investering kan en wil niet ieder theatergezelschap maken. Op dit moment is er ook geen Nederlandse instantie die kan helpen bij het opzetten van internationale fondsenwerving. De organisaties die bekend zijn in deze sector richten zich op bemiddeling en programmering.

Er zijn ook mogelijkheden gevonden binnen dit onderzoek. Ten eerste zouden samenwerkingen met theaters (die gefinancierd worden in Amerika, zodat zij de programmering kunnen financieren) of theatergezelschappen een mogelijkheid zijn om indirecte financiering van *foundations* te krijgen. Ten tweede zouden particuliere financiers (mecenassen) een rol kunnen spelen in de Amerikaanse financiering van Nederlands toneel, om zo de programmering van dit Nederlandse toneel in de Verenigde Staten te bevorderen.

Literatuurlijst

- ANBI.nl. *Geefwet*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/geefwet/>>.
- ANBI.nl. *Gewone Giften*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/gewone-giften/>>.
- ANBI.nl. *Giften aan culturele instellingen*. Geraadpleegd op 2 mei 2013. <<http://www.anbi.nl/anbi-info/culturele-anbis/>>.
- Andrew W. Mellon Foundation. *Annual Report 2011*. Geraadpleegd op 16 mei 2013. <http://www.mellon.org/news_publications/annual-reports-essays/annual-reports/content2011.pdf>. Pp. 35
- Andrew W. Mellon Foundation. *Grant Programs: Overview*. Geraadpleegd op 25 april 2013. <http://www.mellon.org/grant_programs/programs>.
- Andrew W. Mellon Foundation. *History: Overview*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <http://www.mellon.org/about_foundation/history>
- Andrew W. Mellon Foundation. *Mission*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <http://www.mellon.org/about_foundation/mission>
- Andrew W. Mellon Foundation. *Performing Arts*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <http://www.mellon.org/grant_programs/programs/performing-arts/arts>
- Andrew W. Mellon Foundation. *Staff and Senior Advisors*. Geraadpleegd op 20 maart 2013. <http://www.mellon.org/about_foundation/staff>.
- Bekkers, René & Wiepking, Pamala. 'A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving'. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Jrg. 40, Nr. 5 (2011): Pp. 924-973.
- Bekkers, René & Mariani, Elly. 'Gedragseffecten van de Geefwet.' *Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie*, Jrg. 143, Nr. 6917 (2012): Pp. 133-139.
- Boswell, Heather. *Motivations for giving and serving*. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://learningtogive.org/papers/paper33.html>>
- Brooklyn Academy of Music. *About*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.bam.org/about>>.
- Brooklyn Academy of Music. *Annual Report 2011*. Pp. 34. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <http://www.bam.org/media/442956/bam_annual_report_2011.pdf>
- Brooklyn Academy of Music. *Support*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.bam.org/support>>.
- Cohen, William B. 'Epilogue: The European Comparison'. In: Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002.
- Concertgebouworkest. *Het Koninklijk Concertgebouw*. Geraadpleegd op 7 juni 2013. <<http://www.concertgebouworkest.nl/nl/het-orkest/biografie/>>
- Concertgebouworkest. *Stichting donateurs*. Geraadpleegd op 7 juni 2013. <<http://www.concertgebouworkest.nl/nl/steun/Stichting-Donateurs/>>

Concertgebouworkest. *Word donateur*. Geraadpleegd op 7 juni 2013. <<http://www.concertgebouworkest.nl/nl/steun/word-donateur/>>

Fonds Podiumkunsten. *Over het Fonds*. Geraadpleegd op 17 april 2013. <http://www.fondspodiumkunsten.nl/over_het_fonds/>

Ford Foundation. *Grant Making*. Geraadpleegd op 25 april 2013. <<http://www.fordfoundation.org/issues/freedom-of-expression/supporting-diverse-arts-spaces/grant-making>>.

Ford Foundation. *Regions*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://www.fordfoundation.org/regions>>.

Foundation Center. *Focus on funding for the arts: Interactive Maps*. Dagelijkse update. Geraadpleegd op 13 maart 2013. <<http://maps.foundationcenter.org/arts/FldIntUS.php>>

Foundation Center. *Foundation Finder Results*. Geraadpleegd op 13 juni 2013. <<http://dynamodata.fdncenter.org/990s/990search/ffindershow.cgi?id=CLAR002>>

Foundation Center. *Interactive Map Of Direct Grant By U.S. to Non U.S. Recipients*. Geraadpleegd op 4 juni 2013. <<http://fconline.foundationcenter.org/maps/CountryDollars.php?&y0=All&map=NL&unit=Netherlands>>

Foundation Center. *International Grantmaking Update*. December 2010.

Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010.

Foundation Group. What is a 501(c)(3)?. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://www.501c3.org/what-is-a-501c3/>>

Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002.

Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. Community Foundations*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/c/g/commfound.htm>>

Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. Corporate Foundations*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/c/g/corpfound.htm>>

Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. How to start an endowment for your nonprofit?*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/fundraisingbasics/a/startendowment.htm>>

Fritz, Joanne. *Nonprofit Charitable Orgs. Private Foundation*. Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://nonprofit.about.com/od/pq/g/privfound.htm>>

Guidestar. *Just what are public charities and private foundations, anyway?* Geraadpleegd op 6 maart 2013. <<http://www.guidestar.org/rxa/news/articles/2001-older/just-what-are-public-charities-and-private-foundations-anyway.aspx>>

Hewlett Foundation. *About The William and Flora Hewlett Foundation*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <<http://www.hewlett.org/about>>

Hewlett Foundation. *Performing arts program selection criteria*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <<http://www.hewlett.org/programs/performing-arts-program-selection-criteria>>

Hewlett Foundation. *Programs*. Geraadpleegd op 14 maart 2013. <<http://www.hewlett.org/programs>>

The J. Paul Getty Trust. *About The J. Paul Getty Trust*. Geraadpleegd op 4 juni 2013.
<<http://www.getty.edu/about/trust.html>>

KBFUS. An 'American Friends Fund' at KBFUS. Geraadpleegd op 5 juni 2013.
<http://smooz.kbfus.org/kbfus/files/AFF_american_friends_2012.pdf>

Leeuwerink, Anouk. *Theaterkrant*. 'Geefwet verlengd tot 2017'. Gepubliceerd op 20 maart 2013. Geraadpleegd op 3 mei 2013. <<http://www.theaterkrant.nl/nieuws/geefwet-verlengd-tot-2017/>>.

National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>.

New York Philharmonic. *Ready to enjoy the privileges of membership?* Geraadpleegd op 23 mei 2013.
<<http://nyphil.org/support/become-a-member/explore-membership-benefits>>

Orange Alert. *About*. Geraadpleegd op 10 april 2013. <<http://www.dutchperformingarts.com/about/>>.

Prins Bernhard Cultuurfonds. *Bestuurlijke organisatie*. Geraadpleegd op 15 mei 2013.
<<http://www.prinsbernhardcultuurfonds.nl/t1.asp?path=dgurvpab>>

Prins Bernhard Cultuurfonds. *Financiële Ondersteuning*. Geraadpleegd op 8 mei 2013.
<<http://www.prinsbernhardcultuurfonds.nl/t1.asp?path=bcof5kqe>>.

Prins Bernhard Cultuurfonds. *Medewerkers landelijk fonds*. Geraadpleegd op 15 mei 2013.
<<http://www.prinsbernhardcultuurfonds.nl/t1.asp?path=r4knqlqc>>

Robert Sterling Clark Foundation. *Board of directors and staff*. Geraadpleegd op 17 mei 2013.
<<http://www.rsclark.org/index.php?page=board-of-directors-and-staff>>

Robert Sterling Clark Foundation. *Grant Program Overview*. Geraadpleegd op 17 mei 2013.
<<http://www.rsclark.org/index.php?page=grants>>

Robert Sterling Clark Foundation. *Promoting International Arts Engagement*. Geraadpleegd op 25 April 2013.
<<http://www.rsclark.org/index.php?page=international-art-engagement>>.

Rosenberg, Emily S. 'Missions to the World: Philanthropy Abroad'. In: Friedman, Lawrence J. & McGarvie, Mark D. *Charity, Philanthropy and Civility in American History*. New York: Cambridge University Press, 2002. Pp. 242-243

SICA. *Home*. Geraadpleegd op 10 april 2013. <<http://www.sica.nl/>>

SNS Reaal Fonds. *Jaarverslag 2011*. Geraadpleegd 15 mei 2013.
<<http://www.snsreaalfonds.nl/l/library/download/143671>>

SNS Reaal Fonds. *Relatie met SNS-Reaal N.V.* Geraadpleegd op 13 juni 2013.
<<http://www.snsreaalfonds.nl/relatiemetsnsreaalnv>>

SNS Reaal Fonds. *Wat doet het Fonds?* Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.snsreaalfonds.nl/het-fonds>>.

Stadsschouwburg Amsterdam. *Steun ons*. Geraadpleegd op 20 mei 2013.
<<http://www.ssba.nl/page.ocl?pageid=119>>.

Steppenwolf Theatre Company. *About Us*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.steppenwolf.org/About-Us>>

Steppenwolf. *Staff*. Geraadpleegd op 29 mei 2013. <<http://www.steppenwolf.org/About-Us/Staff-Leadership/Staff.aspx>>.

Steppenwolf Theatre Company. *Support us*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <<http://www.steppenwolf.org/Support-Us/>>

Theater Instituut Nederland. *De Amerikaanse Financieringsstructuur*. Geraadpleegd op 5 juni 2013. <<http://tin.staging.contactivity.com/content/view/full/1500>>.

Theater Instituut Nederland. *Internationaal*. Geraadpleegd op 10 april 2013. <<http://tin.staging.contactivity.com/Theater-Instituut-Nederland/Internationaal>>.

Theater Instituut Nederland. *Organisatie*. Geraadpleegd op 10 april 2013. <<http://www.theaterinstituut.nl/nl/Theater-Instituut-Nederland/Welkom-bij-TIN/Organisatie>>.

Toneelgroep Amsterdam. *Steun TA*. Geraadpleegd op 20 mei 2013. <<http://www.tga.nl/over-ta/steun-ta>>.

Trans Artists. *What is artists in residence?* Geraadpleegd op 25 april 2013. <<http://www.transartists.org/what-is-air>>.

VandenEnde Foundation. *Jaarverslag'10: Cultuurmecenaat*. Pp. 25.

Vesterlund, Lise. 'Why do people give?'. In: Powell, Walter W. & Steinberg, Richard. *The Nonprofit Sector: a research handbook*. New Haven: Yale University Press, 2006.

VSF-Fonds. *Jaarverslag 2012*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <http://www.vsfonds.nl/media/95786/107934_vsfonds_jaarverslag_2012_finaal_3.pdf>.

VSF-Fonds. *Organisatie*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.vsfonds.nl/vsfonds/organisatie>>.

VSF-Fonds. *Missie en Doelen*. Geraadpleegd op 15 mei 2013. <<http://www.vsfonds.nl/vsfonds/missie-en-doelen>>.

Westen, Hans van der. *Praktijkboek sponsoring en fondsenwerving*. Zutphen: Walburg Pers, 2006.

Wikipedia. *New York Philharmonic*. Geraadpleegd op 23 mei 2013. <http://en.wikipedia.org/wiki/New_York_Philharmonic>

Zimmer, Catherine. *Philanthropy*. Geraadpleegd op 26 maart 2013. <<http://learningtogive.org/papers/paper42.html>>

Afbeeldingen

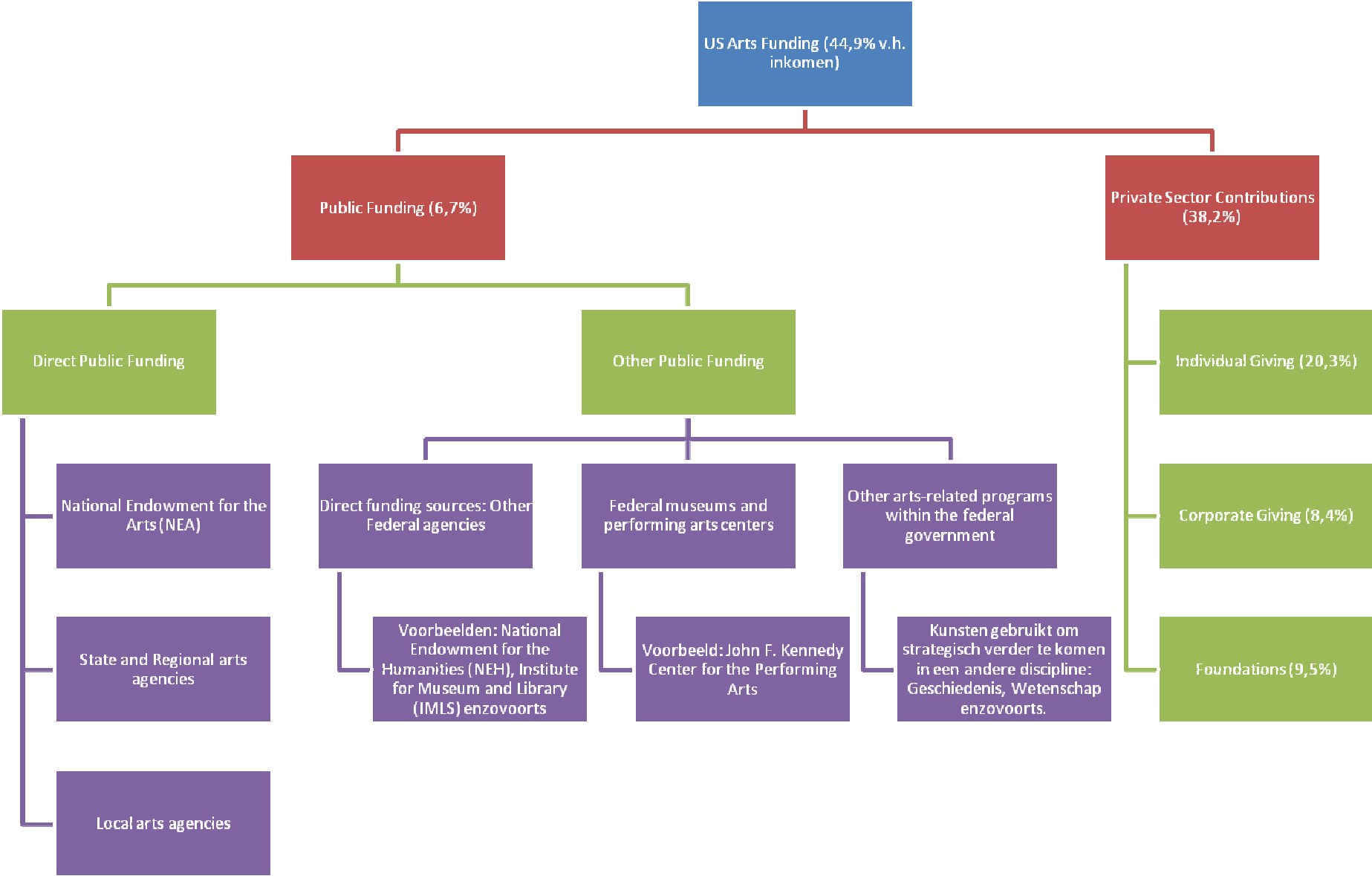
1.1: National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>. Pp. 1.

1.2: National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>.

1.3: Texas Commission on the Arts. *Regional Resource Sharing*. Geraadpleegd op 13 maart 2013. <<http://www.arts.texas.gov/initiatives/regional-resource-sharing>>

- 1.4: National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>.
- 1.5: National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>. Pp. 19.
- 5.1: Foundation Center. *Focus on funding for the arts: Interactive Maps*. Dagelijkse update. Geraadpleegd op 10 maart 2013. <<http://maps.foundationcenter.org/arts/FldInt3Level.php?rt=A6>>
- 6.1: National Endowment for the Arts. *How the United States funds the arts*. Derde editie. November 2012. Geraadpleegd op 7 maart 2013. <<http://www.nea.gov/pub/how.pdf>>.
- 8.1: VSB-Fonds. *Jaarverslag 2011*. Geraadpleegd op 20 maart 2013. <http://jaarverslag2011.vsbfonds.nl/jaarverslag_2011/organisatie-en-aansturing/organisatiestructuur>.
- 8.2: Andrew W. Mellon Foundation. *Staff and Senior Advisors*. Geraadpleegd op 20 maart 2013. <http://www.mellon.org/about_foundation/staff>.
- 8.3: The Foundation Center. *The William and Flora Hewlett Foundation*. Geraadpleegd op 16 mei 2013. <<http://fconline.foundationcenter.org/maps/grantmakers/RecipType2Level.php?gmkey=Hewl001&source=&kind=recip&y1=2011&rt=A>>.
- 8.4: The William and Flora Hewlett Foundation. *Foundation Staff*. Geraadpleegd op 16 mei 2013. <<http://www.hewlett.org/about-the-william-and-flora-hewlett-foundation/foundation-staff>>.
- 12.1: The Foundation Center. *The Global Role of U.S. Foundations*. 2010; Foundation Center. *FC Stats – Grants: International Funding*. Geraadpleegd op 24 april 2013. <http://foundationcenter.org/findfunders/statistics/gs_geo_int.html>.
- 12.2: The Foundation Center. *International Grantmaking Update*. December 2010. Pp. 6.
- 12.3: The Foundation Center. *FC Stats – Grants: International Funding*. Geraadpleegd op 13 juni 2013. <http://foundationcenter.org/findfunders/statistics/gs_geo_int.html>

Bijlage 1: Schema Amerikaanse Financieringstructuur



Bijlage 2: Tabel Locatie van vermogensfondsen, verstrekkend aan de podiumkunsten. Gegevens zijn per week in de periode 14 februari–13 maart genoteerd met datumbeschrijving DD/MM, gevolgd door de cumulatieve mutatie in deze vijf weken, per staat.

Staat	14/02	21/02	27/02	08/3	13/03	Cumulatieve Mutatie
Alabama	41	41	41	37	37	-4
Alaska	4	4	4	4	4	
Arizona	43	42	42	41	41	-2
Arkansas	7	7	7	7	7	
California	494	492	486	460	460	-34
Colorado	63	63	62	60	60	-3
Connecticut	102	101	101	95	95	-7
Delaware	55	53	53	51	51	-4
District of Columbia	49	48	48	43	43	-6
Florida	220	217	214	204	204	-16
Georgia	73	74	74	72	72	-1
Hawaii	11	11	11	10	10	-1
Idaho	9	9	9	9	9	
Illinois	247	245	244	228	228	-19
Indiana	50	47	47	45	45	-5
Iowa	39	38	38	36	36	-3
Kansas	35	34	33	29	29	-6
Kentucky	17	17	17	17	17	
Louisiana	25	25	22	21	21	-4
Maine	13	12	11	10	10	-3
Maryland	90	88	87	83	83	-7
Massachusetts	166	162	160	152	152	-14
Michigan	147	145	145	135	135	-12
Minnesota	93	92	92	92	92	-1
Mississippi	10	10	10	9	9	-1

Missouri	86	86	85	82	82	-4
Montana	11	11	11	9	9	-2
Nebraska	36	35	35	31	31	-5
Nevada	19	19	19	18	18	-1
New Hampshire	29	29	29	29	29	
New Jersey	133	130	129	120	120	-13
New Mexico	17	17	17	16	16	-1
New York	821	811	807	779	779	-42
North Carolina	81	77	77	74	74	-7
North Dakota	5	5	5	5	5	
Ohio	217	209	208	200	200	-17
Oklahoma	37	36	36	33	33	-4
Oregon	27	27	28	26	26	-1
Pennsylvania	223	218	214	202	202	-21
Rhode Island	34	33	33	30	30	-4
South Carolina	16	16	16	16	16	
South Dakota	7	7	7	7	7	
Tennessee	55	56	56	55	55	
Texas	262	256	254	238	238	-24
Utah	33	33	32	29	29	-4
Vermont	18	18	16	17	17	-1
Virginia	64	60	60	56	56	-8
Washington	91	89	89	83	83	-8
West-Virginia	13	13	12	11	11	-2
Wisconsin	130	127	127	120	120	-10
Wyoming	10	10	10	10	10	

Bijlage 3: Notulen gesprek over (Internationale) fondsenwerving van het Concertgebouw Orkest. Plaatsgevonden op 6 juni 2013. Aanwezig: Wouter Steijn, Winfred Voordendag, Tessa Harkema.

Aanleiding voor het gesprek was een wisseling van expertise over onderstaande onderwerpen tussen TA en CGO. De genotuleerde informatie is van belang voor het onderzoek of de fondsenwervende activiteiten van TA.

Amerikaanse Fondsenwerving

Twee mogelijkheden:

1) 501 (c) (3) status aanvragen. CGO heeft een 501 (c)(3) status, maar hier ligt niet de voorkeur (wordt waarschijnlijk dit jaar opgeheven). Een 501 (c)(3) status kost ieder jaar weer geld, omdat de formaliteiten hiervan veel tijd kosten. Er moet een kantoor in de VS worden opgericht (vrienden van...) en deze heeft fiscale verplichtingen. Als particulieren dan aan deze stichting geven is het geld voor deze stichting. Een bestuur hiervan bepaald dan waar dit geld naartoe gaat, de directeur mag zitting hebben in dit bestuur, maar zich absoluut niet bemoeien met de bedrijfsvoering (Formeel onafhankelijk van wat er in Nederland gebeurt).

2) Geldstromen via een geldroute KBFUS of (in de toekomst) Netherland-America Foundation (NAF). Kosten zijn relatief laag, als mensen willen steunen kan dit. Wel afspraken maken over de percentages die gelden als kosten over de geldstroom.

- Charitable Foundations moeten elk jaar geven, anders fiscale problemen.
- Flyeren, directe werving in het theater.
- Interessante contacten op dit gebied (consultancy) Erik Deticher (Philantropia); Eelco Keij.

Buitenlandse Clubs

CGO heeft vijf clubs in het buitenland van wie zij geld ontvangen. O.a. Luxemburg, Parijs, Brussel. Dit is een bestuur, dat vrijwillig het relatiemanagement doet met (potentiële) gevers en zelf ook geven. De rest doen drie medewerkers van CGO in Nederland. Het oprichten van dit soort clubs kost een hoop geld en tijd. Te denken aan 3-5 jaar. Er moet geïnvesteerd worden in materialen en evenementen, wat zorgt voor hoge kosten. CGO heeft deze clubs op plekken waar zij minimaal één keer per jaar spelen.

- Idee voor TA: Soiree setting in het buitenland. Halina speelt monoloog. Toespraken richten op de ambities om volgende jaren weer met ensemble te

spelen (grotere groep) in de VS (of waar dan ook). Gastheer/vrouw verteld waarom ze hier aangeeft en vraagt aan zijn of haar vrienden hetzelfde te doen.

Reizen voor gevers

- Reizen worden geregeld via ATP.
- Gevers schenken bovenop kostprijs.
- In de kostprijs ook reisleiding en voorbereiding (verkenning) doorberekenen
- Regelen met het theater dat de gevers de goede kaarten kunnen kopen (strijd tussen de weldoeners van het theater en die van het gezelschap).

Afdeling Fondsenwerving

- 5 medewerkers, 4 fte (ook bestedingen). Puur fondsenwerving 2,6fte.
- Steun CGO Stichting als Endowment
- 1,7 miljoen euro per jaar.
- Belang van fondsenwerving voor CGO: jong talent en instrumenten.

Koning Boudewijn Stichting geeft ook handige development cursussen.

Bijlage 4: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Carolina Eschweiler, medewerker financiële administratie bij het Concertgebouw Orkest. Plaatsgevonden op 13 juni 2013.

"Voor mijn masterthesis Kunstbeleid en -management vergelijk ik de fondsenwerving van Amerikaanse en Nederlandse organisaties. CGO is een deel van dit onderzoek en ik heb reeds contact gehad met Wouter Steijn. Ik ben hem alleen vergeten te vragen hoeveel fte medewerkers CGO in totaal in dienst heeft."

Beste Tessa,

Aantal fte van het KCO is: 150.45

Met vriendelijke groet,

Carolina Eschweiler
KONINKLIJK CONCERTGEBOUWORKEST
Postbus 78098
1070 LP Amsterdam
Jacob Obrechtstraat 51
1071 KJ Amsterdam
tel. 020-3051010
fax. 020-3051001
c.eschweiler@concertgebouworkest.nl

Bijlage 5: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Melanie Forman, Vice President, Development bij New York Philharmonic. Plaatsgevonden op 12 juni 2013.

"In the past three weeks, I have tried to reach the development department per email, for a short answer to my question. I really hope that somebody could answer it soon, for it is important for my thesis: How many fte employers are working in the development department of NY Philharmonic and how many fte are working at the NYP in total? That is all I need to know, if you have missed the introduction to this question, I will repeat it shortly: I am researching the differences between the Dutch and American culture of philanthropy, for my master thesis in Arts Counseling. Part of this research is in comparing the NYP to its Dutch equivalent, The Royal Concertgebouw Orchestra from Amsterdam. To do this, I need information about the number of employees in the cultural organisations."

Tessa: I'm not sure why I've just received this message, but there you are. We have 84 full time people working at the NYPhilharmonic and 20 are in the Development office.
With kind regards, Melanie

Melanie Forman

Vice President, Development

New York Philharmonic

212/875-5695

formanm@nyphil.org

Bijlage 6: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met Eric Evenskaas, Director of Individual Giving and Donor Services bij Steppenwolf Theatre Company. Plaatsgevonden op 23 mei 2013.

"For my master's thesis in Arts Counseling and Management I am researching the differences between the philanthropy of the United States and The Netherlands. Part of this research is in comparing the organisational structures of Dutch and American cultural organisations. Therefore you could help me by telling me how many fte employees are working in the development department and at the Steppenwolf Theatre Company in total."

Hello Tessa,

In the development department at Steppenwolf, we have 12 full time employees. In total at the company, we employ around 80 full time employees.

Sincerely,

Eric

Bijlage 7: Uitgewerkte e-mail correspondentie met Patrick J. Scully, General Manager van Brooklyn Academy of Music. Plaatsgevonden op 14 juni 2013.

Dear Mr. Scully

On behalf of my masters thesis in Arts counseling and –management I am researching the differences between the philanthropic culture of the United States and The Netherlands. Part of this research is in comparing Dutch and American cultural organisations. One of the organisations I have used is BAM, compared with the Stadsschouwburg Amsterdam, home of Toneelgroep Amsterdam, which you might remember from performing Roman Tragedies (Ivo van Hove) at BAM past November.

BAM could help me in this research by answering the following question:

How many fte employees are working at the development or fundraising department of BAM and how many fte are working at BAM in total?

I hope you could answer this question for me, or could send it to one of your colleagues.

Thanks beforehand for your cooperation and kind regards from Amsterdam,

Tessa Harkema

Hi Tessa,

I know our friends and Toneelgroupe very well – they are valued colleagues.

BAM currently has around 255 full time staff. I do not have a simple way to say how many work for fundraising but I would say 25 to 30% easily in around 7 different department dedicated to one aspect or another of fundraising and development. Is that helpful?

Best,

Pat

Patrick J Scully

General Manager

Brooklyn Academy of Music

Bijlage 8: Uitgewerkte e-mailcorrespondentie met SICA medewerker Laurens Runderkamp. Plaatsgevonden op 18 April 2013.

*"Stel: Een theatergezelschap wil naar het buitenland om daar zijn voorstelling te spelen (niet-EU). Hiervoor krijgen zij een subsidie van het fonds podiumkunsten voor internationalisering en worden zij gesteund vanuit het theater wat hen programmeert. Zij willen de mogelijkheden onderzoeken om van hun reis een korte tour te maken. **Brengen jullie hier adviezen in uit? Wat zouden jullie in dit geval adviseren? Hebben jullie eerder vragen gekregen over dit onderwerp? Er staat met grote letters op de website te lezen: SICA stimuleert en realiseert internationale culturele samenwerking. Hoe doen jullie dit? Naar mijn idee is de informatie op de website van SICA met name een database van de internationale activiteiten van Nederlandse gezelschappen en een informatiecentrum voor Nederlandse en Europese financieringen? Adviseren jullie dan niet buiten Europa?"***

Dag Tessa,

Wij adviseren hier inderdaad over. Wij kunnen adviseren over hoe je plekken, partners en financiering vindt. Wat wij adviseren hangt af van het gezelschap (grootte, doelgroep, logistieke kwesties) en van de regio natuurlijk. Vaak adviseren wij ook contact op te nemen met de Nederlandse ambassades en consulaten in de regio. Wij beantwoorden dikwijls dit soort vragen. Naast dit soort adviezen voert SICA ook actief projecten uit in een beperkt aantal regio's. Dit hangt dan vaak samen met grote manifestaties van Nederlandse kunst, zoals Turkije Nederland 400 jaar of Rusland 2013. Ook zijn wij actief en is er bij SICA soms projectgeld voor specifieke regio's zoals Brazilië of het Midden-Oosten. Dat van de database klopt en wij adviseren inderdaad ook over Europese en Nederlandse financiering van projecten, maar ook wereldwijd. Verder heeft SICA een belangrijke taak op het gebied van internationalisering van erfgoed en zijn wij specialisten over artists in residencies.

Ik hoop dat dit je vragen beantwoord.

Groeten,

Laurens

Bijlage 9: Uitgewerkt Interview met Anja Krans, Medewerker internationale promotie theater en dans bij Bureau Promotie Podiumkunsten. Plaatsgevonden op 28 maart 2013.

**Waarom is het Nederlandse toneel aantrekkelijk voor de internationale markt?
Waarom Bureau Promotie Podiumkunsten?**

Ik spreek meestal in termen van vraag en aanbod. Het aanbod zijn de Nederlandse podiumkunsten, alle Nederlandse groepen, en daar heb ik dan nog een paar criteria bij. Ze moeten professioneel zijn, artistieke kwaliteit hebben. We kunnen zeggen dat iedereen die door een commissie is beoordeeld hier voor ons aan voldoet. Dan doel ik op de BIS-groepen of de groepen die gesubsidieerd worden door het Fonds Podiumkunst. Ze zijn allemaal beoordeeld door een groep kenners, die hebben gezegd, ja, deze groep heeft kwaliteit en krijgen geld. Dit is het aanbod van mensen (groepen) die in principe geïnteresseerd zijn om naar het buitenland te gaan. Ik werk voor dit aanbod, voor de groepen, voor het Nederlandse veld. Er zijn verschillende redenen waarom je naar het buitenland zou willen. Zeker als het gaat over het BAM, dan gaat het over prestige. Op het moment dat jij prestige kunt ontleden aan het feit dat je daar gestaan hebt, of op een ander belangrijk podium waar het volgens mij voor TGA is begonnen, Festival d'Avignon. Als je daar gestaan hebt, dan verhoogd dat eigenlijk de waarde van je gezelschap, van je productie. Dit heeft dan ook gelijk een financieel argument. Natuurlijk is de BAM belangrijk, maar TGA had misschien ook wel kunnen spelen een leuk theater in Braunschweig. Als je daar gestaan hebt kun je wel op je CV zetten dat je internationaal gespeeld hebt, maar dat verhoogt nog niet de waarde van je product. Voor groepen is het dus belangrijk om a) de prestige te verhogen, maar ook b) de markt te verruimen. Dit werkt samen, als je je product omhoog gaat door het prestige, kun je gewoon het geld uit de markt halen.

Laten we eerlijk wezen, dat lukt er maar een paar. Maar in principe kun je in het buitenland spelen en krijg je gewoon extra inkomsten. En zeker als je dan als Toneelgroep Amsterdam op een gegeven moment zo'n naam hebt, dan willen ze Toneelgroep Amsterdam, dan willen ze Ivo van Hove. Dan wordt je uitkoop hoger en is het op een gegeven moment wat de gek er voor geeft.

Johan Simons zat voorheen bij het Zuidelijk Toneel en daar was de strategie bepaald om hem internationaal weg te zetten. Niet te vaak spelen in het buitenland was hun strategie. Op het moment dat je heel vaak te zien bent in het buitenland wordt je minder bijzonder. Op het moment dat je het een heel uniek ding maakt dan kan het gebeuren, en in het geval van Simons gebeurde dat, dan wordt de vraag groter en stijgt de prijs.

Voor het aanbod kan het heel belangrijk zijn om in het buitenland te spelen, ook gewoon voor het aantal speelbeurten. Als jij bij het Fonds Podiumkunsten wilt aanvragen, kun je aanvragen op het aantal speelbeurten dat je hebt. Dus je krijgt daar geld naar gelang het

aantal speelbeurten. In Nederlands wordt het aantal speelbeurten steeds kleiner, dus dan kunnen internationale voorstellingen helpen. Dit geldt met name als je niet op het BIS-niveau zit, zoals TGA, maar daaronder, het fonds-niveau, de vrijere groepen, dan is artistieke motivatie vaak ook iets, om in het buitenland te willen spelen. Betekend namelijk dat jij als maker, ben je hier al heel succesvol, iedereen komt naar je voorstellingen, dan ga je in het buitenland land spelen en iedereen kijkt je afkeurend aan: 'Intellectueel gedoe, echt niet!', of andersom. Er wordt anders gereageerd. Dus de kans voor jou, als maker wisselt. Ik geloof altijd in een soort zevenjarig traject. Je gaat naar de toneelschool of regieopleiding, na een zeven jaar heb je geleerd, heb je je eigen groep en dan gebeurt er iets waardoor je denkt, ja nu wil ik eigenlijk wel naar buiten. Nu wil ik wel wat meer van de wereld zien, of ik wil dat meer mensen mij zien. Je wilt ook een intellectuele of een artistieke uitdaging aangaan. En wat je meer en meer ziet, dat is de laatste vijf jaar een beetje aan het toenemen, in de festivals was dat al langer gaande. Is het internationale coproduceren. Een TGA heeft soms dat ze een Thomas Ostenmeyer inhuren en dat Ivo van Hove wat in de Schaubühne doet. In Groningen werken Club Guy & Roni in de dans samen met Staatstheater Oldenburg. Uitwisselen van cast, choreografen enzovoorts. Je ziet dan ook in de aanvragen en begrotingen die ze inleveren bij het Fonds Podiumkunsten, dat ze ineens een enorme toename hebben aan eigen inkomsten.

Want het werkt wel?

Ja, het werkt wel. Ik bedoel het zal nooit werken als het heel erg kunstmatig is. De Veenfabriek van Paul Koek is ook een goed voorbeeld, die werkt al enkele jaren samen met Schauspielhaus Bochum. Dat zijn andere voorbeelden. Dit zijn allemaal redenen om te internationaliseren. Ik doe het voor het veld. Je kan zeggen, ik doe het alleen voor de marktverruiming, zodat ze meer gaan verdienen. Natuurlijk is dat ook een feit.

Wat wij doen is dat wij een aantal programma's organiseren waarmee wij een markt creëren. We proberen vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Ik werk altijd vanuit de vraag, want ik geloof niet dat het zin heeft als ik alleen maar loop te zenden. Zitten wij te wachten op een Duits clubje dat hier graag wil spelen? Nee, maar misschien wel als Rene Pluijm, de programmeur van de Schouwburg zegt, ja die wil ik hebben. Er moet dus een vraag zijn, maar ik probeer ook wel vraag te genereren. Mijn werk is ook het organiseren van events waarbij we buitenlandse programmeurs kunnen uitnodigen om naar Nederland te komen. Dan stel je ze ook voor aan nieuwe makers, maker die ze nog niet kennen. Of als ze zeggen, ja we willen heel graag Dood Paard zien. Dan zeg ik, kennen jullie Schwalbe al? Je werkt vaak een beetje met profielen van wat ze nog meer leuk zouden vinden. Daarom heet het promotie.

Als ik een enquête zou doen aan Nederlandse groepen met de vraag 'wie wil er naar het buitenland?' dan krijg ik een honderd procent score, allemaal. Ze vinden het leuk, maar het is in 2013 niet meer voor de leuk. Je ziet dat de bedragen echt terug lopen. De crisis die we hebben gehad met de 200 miljoen bezuinigen, die gaat nog komen, die zien we nog niet. Iedereen denkt dat we hem al gehad hebben, omdat we nu wat minder gezelschappen hebben, maar hij gaat nog komen.

Als ik groepen vraag: 'welke voorstelling was het beste?' dan vinden ze altijd het laatste het beste. Ik redeneer helemaal niet vanuit het laatste. Ik redeneer van wat heeft een land nog niet. Dus ik probeer ook de groepen elke keer op te leiden, te helpen, na te laten denken. Internationaal werken betekent investeren. TGA heeft Wouter, die investeren erin. Uiteindelijk verdient hij zijn eigen salaris terug, TGA, NDT en Club Guy & Roni investeren in deze internationalisering. Je zag bijvoorbeeld bij het Ro Theater dat ze één dag in de week iemand hadden, die eigenlijk de dramaturg was, die dan ook dat internationale doet. Ja, die kan dan geen leidraad daarin uitzetten en die kan niet netwerken. Dus daar help ik ook mee.

[...]

Er zijn hele goede regisseurs die gewoon hun werk doen, goede regies, maar daar heb je geen niche. Je moet op zoek naar de Niche. Een Schwalbe, een groep jonge makers die in *Op eigen kracht* hebben bedacht dat zij door de voorstelling heen hun eigen energie moeten opwekken, belichting alles. Je hoort al in het idee dat het een goed idee is, wat nog niemand anders heeft gedaan. Ik verkoop ze niet meer, want ze verkopen zichzelf wel, maar ik kan wel als ik het tegen de programmeurs zeg iets nieuws brengen, terwijl een [...] (klassieke) *Drie Zusters* minder kan zeggen in het buitenland. Zonder Romeinse was Ivo niet geworden wat hij is. Het unieke van tussen de acteurs mogen zitten, eten mogen halen, in en uitlopen. Dat is speciaal, misschien niet de regie. Het is bijzonder. In het land waar je als buitenstaander geen Shakespeare hoeft te brengen, het VK, is door TGA aangedaan, omdat het bijzonder is. Het moet een bijzonder ding zijn, want anders heeft een land het zelf.

Als TIN deden wij een heleboel dingen, maar ook Internationaal. Toen wij wisten dat wij moesten sluiten, hebben wij in november 2011 aan het veld (BIS en Fonds) in de Stadsschouwburg gevraagd. Vinden jullie dat dit nodig is? Want anders stoppen we ermee. 95% zei toen dat ze het nodig vonden. Het veld vond het wel heel belangrijk dat we zouden blijven internationaliseren, want ook als het buitenland vraag heeft, komen ze altijd bij ons. We zijn ook neutraal, we zijn er voor de hele sector. Geen agentfunctie, maar we weten wel wat wel en niet werkt. Het gaat ook niet over smaak. Het gaat over kwaliteit. [...] (Als toneelstuk X) overal in de kranten twee sterren krijgt, dan weet je al een beetje dat het niet helemaal gelukt is en dan moet je ze dus niet meenemen in je

advies. Wij zijn mensen uit het vak, als je één voorstelling van een gezelschap gezien hebt, dan weet je wat voor kwaliteit je de volgende keer kan verwachten. Van Hove? Grote regie, decor belangrijk, acteurs goed, liedjes erin, dat weet je. Een programmeur uit het buitenland komt dan kijken en ziet dan bijvoorbeeld (toneelstuk X) en zal denken dat het gewoon niet zijn ding is, en dan ben je hem voorgoed kwijt. Ik zal dus niet, als (toneelgroep X) internationale plannen zou hebben, de programmeurs naar (toneelstuk X) sturen. Ze verwachten het beste te zien, anders zou je ze niet uitnodigen.

Op 3 en 4 december hadden we een evenement waarbij we 20 groepen aan 53 buitenlandse programmeurs hadden voorgesteld. Een belangrijk aspect van Bambie is bijvoorbeeld de humor die zij leggen in hun stukken. Wij hebben een felle discussie gehad over de inhoud van hun showcase. Jochem Stavenuiter, wilde per se *Eleonora*, een monoloog spelen. Dat gaat over zijn zieke moeder en hoe hij daarmee omgaat. Het is absoluut een voorstelling die er toe doet, maar het is een éénling, de mensen die nu Bambie gezien hebben denken altijd dat het serieuze stukken zijn, terwijl dat niets te maken heeft met de handtekening van Bambie. Wat wil je naar buiten brengen? Welke programmeurs komen er op af? Kijken die ernaar?

Terug naar de Schouwburg: Toen we vervolgens vroegen of ze er ook voor zouden willen betalen was er wat meer gesputter, maar alsnog zei het merendeel dat ze daar best voor wilde betalen. Het Fonds Podiumkunsten was daarbij. De vorm waarin deze betaling zou moeten geschieden is nog open voor discussie. 1) eenmalige bijdrage voor showcase 2) jaarlijkse bijdrage voor algemene promotie. Toen het fonds hoorde dat de sector wilde dat wij daadwerkelijk zouden bestaan heeft het fonds een speciale regeling in het leven geroepen: collectieve internationale promotie. Daar hebben wij afgelopen 5 maart een aanvraag voor ingediend voor een periode van twee jaar. Op dit moment is BPPK maar voor vier maanden gesubsidieerd. Ik denk dat we een 90% van de kleine miljoen die we hebben aangevraagd zullen krijgen.

En hoe zit het met de internationale subsidies van het Fonds Podiumkunsten?

Dit was een aparte regeling. Fonds podiumkunsten heeft een pot internationalisering, waar 1,1 miljoen per jaar inzit en ik heb nu bijvoorbeeld voor de komende ronde in april alweer twee kleine aanvragen daarin zitten, maar ik loop daar ook vaak in mee dat ik daar geld aanvraag en middelen uit krijg. Hans Liberg en Herman van Veen neem ik niet mee in mijn werk, die promoten zichzelf. TGA kan het ook zelf, maar ik neem ze wel mee. Want nu bijvoorbeeld met het Rusland jaar kan ik aan extra inkomens voor hun genereren (65.000), waar zij zelf niet aan kunnen komen. Geld voor het Rusland project haal ik dan uit het potje Internationalisering. TGA zit daar met twee projecten in. Daar kijkt per ronde dan ook weer een commissie naar. Maar ik heb er bijvoorbeeld ook nu eentje in Slovenie lopen voor van de zomer, daarvan weet ik dat hij neutraal of laag

scoort op prioriteitslanden. Dus dan moet ik al zorgen dat de andere hoog zijn, anders gaat hij al onder de zaaglijn zitten. Als er tien aanvragen binnen zijn, dan wordt hij gerankt en binnen die aanvragen gaan ze dan kijken naar wat de punten zijn.

Kun je die showcases even toelichten?

Volgende week hebben wij bijvoorbeeld op 3 en 4 april een showcase voor buitenlandse programmeurs op het jongerenfestival Tweetakt, twee dagen in Het Huis. De programmeurs zien dan hele voorstellingen en fragmenten. Misschien moeten we het dan wel brengen als, wanneer je daar aan meedoet kost dat gewoon 250 euro, of zeggen we, we vragen een bijdrage per jaar. Mijn schoorsteen moet ten slotte ook roken.

Hoe wordt daar direct op gereageerd door de programmeurs? Hoe vinden jullie deze mensen?

Dat is een netwerk aan de ene kant, we hebben een database met daarin relevante adressen van programmeurs. Ik bedoel zo groot is de wereld van theater nou ook weer niet. Je hebt relevantere en minder relevantere programmeurs. We hadden bijvoorbeeld nu in één keer een delegatie uit Argentinië, waar bij iedereen toch wel dat 'wow, dat die zomaar komen.' We spreiden dat heel goed. Soms kunnen we de programmeurs ook een tegemoetkoming in reis en verblijfkosten geven. Daar krijgen we geld van BuZa voor.

Na de showcase doen we een enquête, mensen waren er zondag, maandag, dinsdag en dan hebben we woensdag al direct een enquête bij hun in de mailbox, waarbij we ze vragen om groepen te scoren, Schwalbe had bijvoorbeeld heel goed gescoord. Ze kunnen dan aangeven: Interesting, I want to book them; Interesting, but not for my venue of Not so interesting. Dat gaan we over een half jaar weer doen, want we zijn dan gewoon benieuwd of die verwachting ook uitgekomen is, heb je ze ook daadwerkelijk geboekt? Dat is interessant, je zei *interesting*, maar gebeurd er dan ook daadwerkelijk iets mee. De vorige directeur, Henk Scholten, die is nu directeur van het Lucent Danstheater in Den Haag, maar zat daarvoor bij de Utrechtse Schouwburg, die zei altijd: 'één op de tien voorstellingen die ik in het buitenland zie, koop ik'. Dan is het moeilijk in te schatten wanneer ons event succesvol? Is dat als we tien groepen tien keer verkocht hebben of is dat als we minstens een 7.5 scoren door de bezoekers?

We gaan dit jaar in oktober weer een Movie Meeting Dans doen, waarbij we de dans onder de aandacht brengen. In 2014 gaan we met het Theaterfestival weer het theater doen. Tussendoor doen we het jeugdtheater. Begin van het jaar heb ik dans bij het festival in Den Haag ook met wat buitenlandse programmeurs rondgelopen. Ik werk samen met de operadagen in Rotterdam, daar gaan we ook wat programmeurs naartoe

doen. Dus soms haak ik aan bij een bestaande activiteit, van dat is leuk we doen wat meet en greets. Soms doen wij echt een event organiseren en er echt een showcase van maken.

Verwacht je dat het succesvol is?

Ja en nee, we weten allemaal door de crisis dat het budget overal terug loopt, in Nederland, Europa, in de hele Wereld. Het wordt moeilijker. Ik merk wel dat de Nederlandse gezelschappen steeds bereider zijn op internationalisering en spelen en er ook echt wel op in willen zetten, [...] ik vraag: 'Hoeveel gaan jullie er eigenlijk in investeren?' Ze reageren dan verbaasd. 'Ja, investeren. Heb je een goede boventiteling, is je website beschikbaar in het Engels? Heb je goed informatiemateriaal? Heb je video of trailers met ondertiteling? Heb je dat?' De illusie hebben dat mensen wel begrijpen wat je zegt is en blijft een illusie. Je moet daarin investeren, zodat mensen je kunnen begrijpen en dat kost wat. Stel dat wij vijftig programmeurs of bezoekers voor je regelen. Zorg dan dat je visitekaartjes ontvangt. Maar hoe ga je ze bij de les houden? Wat is de follow-up? TGA heeft daar een Wouter voor, maar je moet het wel werk van maken. Als je dan zegt 'maar we hebben daar niemand voor in dienst', hoe serieus wil je het dan echt?

Je noemde net Argentinië, wat zijn de prioriteitslanden voor jullie?

De prioriteitslanden zijn voor ons aangewezen door BuZa en het fonds. Dat betekent dat als je middelen nodig hebt, zoals reis- en transportkosten dat je die kan aanvragen. Kijk voor TGA wordt dat moeilijk, maar andere groepen kunnen als ze drie voorstellingen hebben in het buitenland, minimaal, de reis en transportkosten gewoon krijgen. Maar dan gelden wel de prioriteitslanden. Deze landen zijn en dan hoop ik dat ik niets vergeet, België, Frankrijk Engeland en Duitsland. Italië en Spanje. De Verenigde Staten, Brazilië, Rusland, India, China. Indonesië en Japan. Zuid -Afrika. Volgens mij heb ik ze dan allemaal. Dus bijvoorbeeld Ierland en Oostenrijk niet, terwijl Oostenrijk voor het jeugdtheater heel belangrijk is. En de festivals Wiener Festival, Salzburger Festspiele is heel belangrijk. Maar dit is vastgesteld door de overheid.

Dank je wel, ik heb een hoop informatie gekregen.

Ik heb het idee dat ik alleen maar gerateld heb.

Dat is juist fijn, want ik wil weten wat voor bemiddelende organisaties er nu zijn voor deze groep makers. Wat is bijvoorbeeld de samenwerking met het consulaat?

Het consulaat werk ik wel altijd mee samen, met Erwin (Maas). Maar Erwin heeft het voor en nadeel dat hij zelf een maker is. Dus hij kent wel veel maar dat kan ook tegen je werken. Dat is ook dubbel. Hij heeft een eigen focus maar ook een eigen belang, dus hij moet heel netjes optreden. Maar ik werk graag met hem samen omdat hij als mijn antenne is voor de ontsluiting naar het Amerikaanse. Ik weet eigenlijk meer van het Nederlandse veld, want hij komt hier natuurlijk wel eens naartoe, maar hij heeft de meeste al een tijd niet meer gezien. Schwalbe heeft hij bijvoorbeeld nog nooit gezien. Zo zijn wij een match. Hij heeft dat veld meer in elkaar. Ik ben heel afhankelijk van hoe diegene op zijn post is.

En met Amerika loopt dat dus wel goed?

Met Amerika hebben we wel een goede post. Met Italië hebben we een hele goede post. Duitsland ook redelijk, maar daar werkt alles wat anders. Spanje hebben we ook een hele goede post, maar daar kan theater wat minder omdat Spanje allemaal deelgebieden heeft. Je kunt daar niet touren. Als je in Catalunya uitkomt, kun je niet naar Sevilla. Dan willen zij jou niet ook hebben, de vage trots van Spanjaarden. En Frankrijk is een moeilijk land. Het Institut Neerlandais is daar natuurlijk wegbezuinigd en het is een moeilijke bevolking. We hebben daar twee jaar lang een intensiveringproject mee gedaan en toen is er een hoop in gang gezet, maar de follow-up daarmee is best ingewikkeld, maar TGA heeft bijvoorbeeld wel met Creteil wat opgepakt. Ivo hoef ik niet te promoten, iedereen in de wereld kent Ivo. Maar als we het hebben over Thibaud Delpeut, die kent niemand, maar die kan wel een beetje meeliften op het TGA verhaal. Maargoed uiteindelijk wil iedereen Ivo.

De laatste anekdote die ik zal vertellen, het Ro theater heeft bijvoorbeeld de voorstelling *Branden* gemaakt, ongelooflijk succes. Toneelpublieksprijzen, alles. Ze wilden hem heel graag spelen in het buitenland. Maar in Avignon heeft in 2010 *Branden* van een andere producent getoond. Vervolgens heeft elk land zijn eigen *Branden* gedaan. Vervolgens zat niemand te wachten op de *Branden* van Alize Zandwijk, want ze hadden zelf. Een tekst is gaan internationaliseren, maar niemand had de behoefte om de oorspronkelijke regie ook te nemen. Zeker met het klassieke repertoire: Ibsen, Shakespeare, dan moet de regie wel zo goed zijn, kijk we hebben hier een keer een fantastische Nora gehad van Thomas Ostenmeijer, van de Schaubühne. Maar Ostenmeijer staat ook gewoon op Avignon, een grote jongen, die wil je wel zien. Ivo en TGA worden als bijzonder gezien, maar niet alle BIS gezelschappen zijn daadwerkelijk bijzonder.