

HOW TO MAKE A BEGROTING

EEN BEGROTING OF DEKKINGSPLAN

Als je aan de slag gaat met een subsidie- of financieringsaanvraag is naast een goed projectplan (wat ga je doen en hoe ga je dat doen, wat zijn je doelstellingen, je bereik, hoe ziet je publiciteit etc er uit. Check hiervoor ook bijvoorbeeld <https://www.stipe.frl/>) een begroting/dekkingsplan van groot belang.

Een dekkingsplan omvat niet alleen de kosten (een begroting wel). Een dekkingsplan is dus eigenlijk een begroting met daarbij ook meteen de 'dekking', dus de bronnen van inkomsten.

Een project kan natuurlijk heel breed zijn, dit kan het maken van een album zijn, het uitbrengen van een bundel, een opleidingstraject, een festival, een expositie of een film. In dit document gebruiken we daarom de term projecten.

Een onderdeel van je plan(ning) is een dekkingsplan. Dit dekkingsplan geeft een overzicht van alle inkomsten en uitgaven voor je project. Hiermee geef je eigenlijk ook de waarde van je totale project aan. Een plan voor een evenement ziet er weer heel anders uit dan een plan voor bijvoorbeeld het maken van een album of video. Zo'n planning geeft jezelf houvast maar is ook een belangrijk onderdeel voor het werven van financiering.

INHOUDSOPGAVE

Inkomsten en uitgaven	3
Uitgaven	3
Inkomsten	3
Tips & Trics	4
Voorbeeldbegroting (of dekkingsplan)	7

INKOMSTEN EN UITGAVEN

voorbeeldbegroting achterin

Begin met het maken van een overzicht van alle kosten, dan kan je daarna kijken naar hoe je dit gaat financieren. Je kunt ook verschillende scenario's maken, wat als er in plaats van 50 mensen, 100 mensen naar je evenement komen? Of andersom? Dit zijn zaken die invloed hebben op je begroting en waar je dus rekening mee kunt houden. Daarnaast kan het helpen om je project (en daarmee de begroting en dekking) in fases op te delen. Een eerste fase voor het opzetten van je plan, een tweede voor de uitvoer en een derde voor de presentatie, bijvoorbeeld.

UITGAVEN

Wees reëel maar zeker ook volledig. Posten die je kunt gebruiken zijn:

- Honoraria/vergoedingen: Hier neem je je eigen vergoeding op, maar ook die van mensen die je inhuurt of bij je project betreft. Houdt hier rekening met nette tarieven, hierbij kan je als uitgangspunt de Fair practice code gebruiken.
- Publiciteit: Hieronder kan je alles vatten waarmee je naar buiten treedt; bijvoorbeeld een ontwerp voor een poster of website, teksten voor een persbericht, het maken van een aftermovie of fotografie of drukwerk.
- Reis- en verblijfskosten: ga je op pad, of wil je juist mensen uitnodigen, dan zitten hier kosten aan verbonden. Hier kan je bijvoorbeeld ook kosten voor catering en verblijf opnemen.
- Locatiekosten: bijvoorbeeld het huren van een studio of locatie voor een evenement.
- In geval van evenement kan je denken aan posten zoals: vergunningen, beveiliging, ticketing, licht- en geluidstechniek, aankleding, catering, EHBO. Wat je nodig hebt zal verschillen aan de hand van de omvang van je evenement, een albumpresentatie aan een man of 20 of een avondvullend programma voor 200 man is een heel verschil.

INKOMSTEN

Bij inkomsten schrijf je alles op waarmee je de kosten van je project gaat dekken. Dit kan zijn vanuit subsidies, inkomsten uit verkoop of sponsoring.

- Subsidies: Er zijn tal van mogelijkheden wat betreft subsidies, hier ga je dus op zoek naar de juiste fondsen of instellingen. Via bijvoorbeeld de fondsendatabase ([link](#)) van Keunstwurk kan je een overzicht vinden.
- Inkomsten uit verkoop: Wat ga je bijvoorbeeld verdienen uit de verkoop van tickets, albums, horeca of merchandise?
- Sponsoring: Misschien is de locatie die je op het oog hebt normaalgesproken te huur voor een bepaald bedrag, maar mag jij deze gratis of goedkoper gebruiken, dan kan je dit kwijt onder sponsoring. Sponsoring kan dus zitten in het gebruiken van dingen waarvoor je anders (meer) voor zou moeten betalen. Daarnaast is er natuurlijk ook nog sponsoring in geld mogelijk.

De meeste begrotingen worden exclusief BTW opgesteld, het hangt er hierbij wel van af of je zelf de BTW weer zou kunnen verrekenen en dat hangt er weer van af of je de aanvraag als persoon doet of als een bedrijf wat BTW plichtig is. Dit is dus een puntje van aandacht waar je vooraf informatie over moet inwinnen.

Naast het maken van een begroting of dekkingsplan zijn er nog een heleboel tips en trics rondom de geldzaken die we graag met je delen, aangezien je hier nu toch bent!

Op de volgende pagina's hebben we daarom een heel overzicht van tips & trics voor je op een rijtje!

TIPS & TRICS VOOR GELDZAKEN

Betaal anderen én jezelf goed!

Helaas werken we in een sector waarin je als artiest nog regelmatig de opmerking krijgt dat er geen budget is maar wel exposure. Vaak wordt er al rekening gehouden met onder andere de [fair practice code](#) en dat is dan ook iets waar je op terug kunt vallen bijvoorbeeld bij het bepalen van een prijs voor een project.

Daarnaast kan het helpen je aan te sluiten bij organisaties die je hierin kunnen ondersteunen. Vanuit Dichter bij Leeuwarden zetten we ons bijvoorbeeld actief in voor een gezond makersklimaat, dus geen betalingen met exposure maar een goede prijs. Krijgen we een opdracht binnen, dan onderhandelen we waar nodig over de vergoedingen zodat jij dat niet hoeft te doen. Daarnaast kan je ons ook vragen je hierin te ondersteunen of om eens met je mee te kijken.

Hou rekening met verzekeringen, boekhouding en pensioen.

Want dat zijn allemaal zaken die er ook bij horen :)

Begroting kan wijzigen tijdens een project.

Een begroting (je kosten) kan/kunnen wijzigen gedurende de looptijd van je project. Houdt daarom in je begroting ook ruimte in de formulering en bouw ruimte in. Een eerste begroting is een inschatting van de kosten (of het benodigde budget). Natuurlijk heb je niet alle ruimte, maar schuiven is niet erg. Het een is misschien wat duurder, en op iets anders vallen de kosten misschien juist weer mee. Aan het einde van je project maak je de balans op, maar ook tussentijd houdt je je kosten in de gaten en kan je bijsturen.

Bel subsidieverstrekkers!

Subsidieverstrekkers werken niet alleen zo dat je iets indient en dan afwacht. Ze staan ook klaar om jou te helpen met het maken van je aanvraag.

Veel organisaties bieden hier ook spreekuren voor aan waarin je jouw plan voor kunt leggen. Ze kijken dan of het past binnen hun regelingen en kunnen je verder op weg helpen. Ook in een vroeg stadium kan het dus al lonen om contact op te nemen. (en het is heus niet zo dat als jouw plan nog niet helemaal aansluit, je dan nooit meer hoeft terug te komen ;))

Maak ook voor jezelf een overzicht; wat moet jouw werk opbrengen, dus wat moet je verdienen?

Door inzicht te hebben in je eigen uitgaven en verplichtingen (zowel prive als zakelijk) kan je een gezonde administratie opbouwen. Een vergoeding is niet altijd het geld wat je ook uit kunt geven, de Belastingdienst zal ook betaald moeten worden, daarnaast heb je als 'bedrijf' kosten en dan moet je jezelf ook nog uit gaan betalen om je privé uitgaven te kunnen betalen. Bepaal dus je uurtarief en daarnaast hoeveel je dus moet gaan verdienen. De ene maand zal je meer inkomsten hebben dan de andere, dus wat moet je gemiddeld verdienen zodat je jezelf goed uit kunt betalen. Een tool die je hierbij kan helpen is de [tariefchecker](#) van de kunstbond.

Hulp bij belastingen etc

Voor je belastingaangifte hoef je niet per se een boekhouder te hebben, ook via andere kanalen kan je advies en hulp krijgen hierbij. Dit is niet alleen voor een zakelijke aangifte maar ook voor de particuliere aangifte. Als je een bedrijf opzet, zullen beide voor je gelden. We gaan er natuurlijk van uit dat je ook zelf iets zult gaan verdienen, dat zijn dus inkomsten voor jou als privépersoon. Lees meer over hulp bij belastingen in [deze link](#).

Daarnaast zijn er voor bijvoorbeeld artiesten bepaalde regelingen, maar ook voor de culturele sector (bijvoorbeeld vrijstellingen van BTW). Win hierover dus informatie in. We kunnen hier natuurlijk geen advies in geven, het is afhankelijk van jouw eigen situatie en inrichting van jouw onderneming wat er voor jou geldt.

Niet ieder project hoeft een culturele financiering te hebben

Natuurlijk kan je iets maken omdat dát hetgeen is wat je wilt maken, en dat is geweldig! Maar soms kan er een interessante ontwikkeling of een bepaald onderwerp zijn waarmee je aan de slag wilt. In dat geval kan je vanuit dat beginpunt aan de slag gaan. Wat zijn jouw artistieke ideeën om met dat onderwerp aan de slag te gaan. Triggert een maatschappelijke discussie of je eenzame buurvrouw jou? Misschien zijn er dan van daar uit juist ook wel hele andere mogelijkheden voor financiering!

Er zijn ontzettend veel fondsen en mogelijkheden die bijvoorbeeld gericht zijn op duurzaamheid, participatie, erfgoed, natuur, inclusie etc etc. Dat biedt mogelijkheden vanuit een andere denkrichting.

Wat vaak ook kan helpen is om buiten de box te denken. Kan je naast je pure artistieke inbreng misschien aan jouw project onderdelen toevoegen waardoor je naast je artistieke input ook bij kunt dragen aan bepaalde andere doelen?

Je netwerk is belangrijk

Niet alle financiering hoeft natuurlijk uit fondsen te komen, je kunt ook opdrachten krijgen. Door er voor te zorgen dat je zichtbaar bent kan je er voor zorgen dat opdrachtgevers jou vinden. Investeer dus tijd in je netwerk en je zichtbaarheid (je branding als artiest is weer een heel ander, belangrijk onderwerp. Hoe presenteer je je, waar sta je voor en hoe zorg je er voor dat die boodschap overkomt in je netwerk, bij je publiek en de partijen waarvan je wilt dat ze jou zien)



VOORBEELD- BEGROTING

We hebben een voorbeeld van een begroting (dekkingsplan) voor je gemaakt. Deze kan je gebruiken als een blauwdruk, maar ga ook vooral zelf aan de slag met een eigen! Want iedereen doet het op zijn eigen manier, zolang je maar alle punten er in meeneemt.

Je kunt deze voorbeeldbegroting bekijken via [deze link](#). Veel succes!