

Een goede (subsidie)aanvraag schrijven is bijna net zo'n kunst als de kunst zelf. Gitarist en zakelijk directeur Johan Dorrestein beheerst deze kunstvorm als geen ander.

Goed verhaal



tekst: Anita Verheggen
fotografie: Minke Faber

Johan Dorrestein is geen geboren subsidieschrijver. Van huis uit is hij een klassiek gitarist die al doende heeft geleerd hoe je een goed idee omzet in een enthousiasmerende subsidieaanvraag. Verschillende ensembles, culturele initiatieven en evenementen, zoals het Nederlands Blazers Ensemble (NBE) en Splendor, hebben in de loop der jaren van zijn vakbekwaamheid geprofiteerd. Momenteel is Dorrestein zakelijk directeur bij de Cello Biënnale en daar is het werven van subsidies

min of meer een dagtaak. 'Ik vind schrijven leuk en ben een ontzettend Pietje precies', vertelt hij enthousiast. 'Ik ben altijd nieuwsgierig naar hoe dingen opgeschreven zijn in brochures en programma's. Pakt het me en zijn er geen woorden of bijvoeglijke naamwoorden teveel gebruikt? Is het geen bladvulling? Bij het NBE schreef ik de subsidieteksten en PR-teksten maar eigenlijk ben ik een zakelijk leider tegen wil en dank. Ik ben er niet voor opgeleid en laat geldzaken en admini-





Als je iets hebt waar je echt vol van bent is het niet zo moeilijk om het op te schrijven

stratie eigenlijk veel liever aan anderen over. Wat ik leuk vind en waar ik vaak in slaag is om geld op te halen voor dingen die mooi en de moeite waard zijn. Als je iets hebt waar je echt vol van bent is het niet zo moeilijk om het op te schrijven.'

Nou, dan blijft het toch nog altijd een moeilijke klus...

Ja, maar ben je dan wel enthousiast genoeg? Heb je je dan echt afgevraagd waar het over gaat en wie je wilt bereiken? Want dat is alles wat de gever wil weten. En inmiddels is dat helemaal afgekaderd in digitale aanvraagformulieren waar ik overigens een broertje dood aan heb. Die zijn vaak opgesteld door mensen die zichzelf niet goed hebben afgevraagd waar het ze nu eigenlijk om gaat als gever. Daarom vind ik het ook altijd zo fijn om eerst met een gever of fonds te praten. Niet om ze om te lullen maar om te kijken of er een klik is. Vinden jullie het leuk en zien jullie er wat in? Want ik kan me ook vergissen, of aan de verkeerde tafel zitten en dan moet je door. Zo'n gesprek is heel goed om je hersens te scherpen en het project bij te stellen.

Hoe werkte dat bij het opzetten van concertzaal Splendor in Amsterdam?

Splendor was zo'n goed idee! Het is dan niet zo moeilijk om aan mensen uit te leggen dat er bij goede musici met een drukke praktijk, een grote behoefte is aan een plek waar ze kunnen experimenteren en hun experimenten voor een klein publiek kunnen uitproberen. En wil je helpen om die plek te laten ontstaan? Als tegenprestatie krijg je 50 concerten van die geweldige musici. Wie wil dat niet? Het was een sport voor de betrokken musici om dat

op een andere manier te financieren dan via subsidie en fondsen. Maar ook als je een project door donateurs en je publiek wilt laten financieren is een goed verhaal essentieel.

Geen woord teveel

Dorrestein trad in 2010 toe tot het team van de Cello Biënnale waar het werkbestuur de fondsaanvragen deed. 'Er was nog geen kantoor; een jaar voordat de Biënnale plaatsvond werden de ordners uit de garageboxen gehaald en was er een team van hele goeie, enthousiaste en hulpvaardige mensen dat de fondsaanvragen ging maken. Dat is niet vol te houden maar wel een geweldige leerschool. De eerste editie van de Cello Biënnale was een enorm succes. Artistiek directeur Maarten Mostert (cellist en hoofdvakdocent aan het Conservatorium van Amsterdam, red.) heeft van het begin af aan iets heel groots en bijzonders neergezet. Het stramien van de Biënnale is ook tot op de dag van vandaag niet veranderd met masterclasses, dag- en avondconcerten en de koppeling met het Nationaal Cello Concours. Want daar is het allemaal mee begonnen. Er was behoefte aan een celloconcours waar jonge talenten naar toe kunnen werken en Maarten heeft dat ingebed in een festival. Dat was een heel goed idee. Toen ik bij de Cello Biënnale kwam, stond het al op de kaart en het draait nog steeds op het enthousiasme van de organisatie en de musici. Als je tijdens de Biënnale 's morgens vroeg naar Bach & Breakfast komt staan wij hier zelf de sinaasappels voor je uit te persen. En dat is ook de lol: je ziet iedereen binnenkomen en maakt praatjes. Het moet een belevenis zijn voor musici en publiek.'

Jij hebt geen opleiding voor het zakelijk leiderschap gevolgd. Waar heb je het geleerd?

Door ervaring, maar het komt denk ik ook omdat ik een klassieke gitarist ben. Een klassieke gitarist kan niet zo veel kanten op; er is relatief weinig repertoire, je kunt niet in een orkest spelen en het kamermuziekcircuit is beperkt. Ik was ook niet goed genoeg om als solist te functioneren op internationaal niveau maar paste wel goed in het Amsterdams Gitaar Trio. Wij hadden alle drie verschillende kwaliteiten en dat vormde een mooie match. Mijn kracht zat ook daar al in de marketingkant van het vak. Ik regelde het programma, zorgde dat er voldoende publiek kwam en dat we een platencontract kregen. Ik liep de deur plat bij het Nederlands Impresariaat totdat ze doodziek van me werden. En daar moet je voor in de wieg gelegd zijn. Dat moet je leuk vinden en je moet lef hebben. Ik was geen Julian Bream maar wilde wel overal spelen dus moet je je eigen voorwaarden scheppen. Uiteindelijk hebben wij, totdat het trio ophield te bestaan, echt overal gespeeld, van het Concertgebouw tot Carnegiehall. Ik wilde graag in de muziek actief blijven maar vond alleen lesgeven geen optie. Die ambitie heeft mijn ondernemende kant verder ontwikkeld.

Welke vuistregels hanteer jij als je een subsidieaanvraag schrijft?

Je krijgt het pas op papier als je het in je kop hebt. Dat lijkt wel een Johan Cruijff-uitspraak ha, ha! Maar hoe krijg je het dan in je kop? Ik vind het ontzettend leuk om met mensen te praten en elkaar te enthousiasmeren. Het ontstaat met mensen samen. Bij de Biënnale hebben we een leuk team en ik zou dit ook absoluut nooit in



mijn eentje kunnen doen. Dus als ik iets zou kunnen aanraden dan is het: ga je idee toetsen! Praat met fondsen, criticasters en enthousiastelingen. Zorg dat je je verhaal zelf helemaal goed kunt vertellen. Dan heb je automatisch geen woorden teveel want dan ga je

tekst schrappen. Vanaf het begin moet je tekst al zijn alsof het voor je PR-brochure is. Heel veel teksten die wij in ons festivalboek of in onze brochure hebben staan komen rechtstreeks uit de aanvraag. Schrijf je tekst alsof het je brochure is en verplaats je in de lezer.

Vraag jezelf af hoe je die kunt enthousiasmeren. Er moet ook maar één persoon zijn die de teksten schrijft. Ik leg mijn teksten wel voor aan het team en vind feedback prettig maar mijn collega's zijn blij dat ik de teksten schrijf. Het is niet makkelijk maar

We streven een mooi doel na en het is geen schande om daar geld voor te vragen

Een aanvraag is ook maatwerk, ik doe veel projectaanvragen voor onderdelen van de Cello Biënnale. Voor het educatieve programma Hello Cello! heb je specifieke educatieve fondsen. Maar er zijn ook fondsen voor buurtprojecten en voor talentontwikkeling. Ik ga niks verzinnen om geld uit die fondsen te krijgen maar kijk wel bij welke fondsen wij voor de verschillende programmaonderdelen geld zouden kunnen vragen. Er moet een goede match zijn met een fonds voordat ik een projectaanvraag doe.

Wat vind je van de werkwijze van de fondsen?

Fondsen maken hun aanvraagprocedures somsodeloos ingewikkeld. Ze hanteren veel regels en hebben daarom een enorme staf nodig om al die regels weer te controleren. Je zou $\frac{3}{4}$ van de regels kunnen schrappen en zo fte's kunnen sparen. Het uitgespaarde geld kan dan aan mooie projecten worden besteed. Ook komen fondsen vaak onnodig ontoegankelijk over; waarschijnlijk om een te grote run op het geld te voorkomen. Dat kan anders. Het is belangrijk dat een fonds open en bereikbaar is, dat je teruggebeld wordt en koffie met elkaar kunt drinken. We willen toch allebei iets moois en zijn partners in the arts. Maar helaas ontmoet je een dergelijke instelling lang niet altijd. Er ontstaat nu een trend dat fondsen zelf op zoek gaan naar hun doelen. Ze willen geen aanvraagprocedure meer en besteden hun budget aan bijvoorbeeld één groot project waardoor er geen geld meer is voor andere projecten. Dat is jammer. Fondsen zouden niet te zeer hun eigen beleid moeten bepalen maar gewoon geld moeten geven aan een goed idee. Daarmee voorkom je dat de projecten

naar het fonds toe worden geschreven en makers teveel van hun goede idee inleveren. De geldgevers hebben vaak hun specifieke bedoelingen. Ik snap het wel. Je hebt geld en wil je laten gelden. Maar het is juist zo mooi om je te laten meenemen door een goed verhaal en daar dan wat mee te doen. Daar zou ik meer mogelijkheden voor willen zien. Verder niets ten nadele van de private fondsen. De Cello Biënnale is er dankzij al die fondsen en nu de overheid zoveel op cultuur heeft bezuinigd zijn ze nog belangrijker geworden.

Vriendenkring

Dorrestein heeft in de loop der jaren een strategie ontwikkeld om de financiering van de Cello Biënnale rond te krijgen. Hij krijgt subsidie van de gemeente Amsterdam en het Fonds Podiumkunsten en er zijn bijdragen van een reeks particuliere fondsen. Maar de Biënnale werkt ook met Vriendenkringen waarbij onderling bevriende mensen zich committeren om vijf jaar lang minimaal € 1000 per jaar bij te dragen. In ruil daarvoor krijgen ze twee cello-evenementen per jaar cadeau. 'Bij een tweejaarlijks evenement kost het moeite om het lijntje strak te houden', vertelt Dorrestein. 'Maar uiteindelijk willen we op deze manier 2 ton voor de Biënnale binnenhalen. We zitten nu op ongeveer de helft en soms willen mensen ook veel meer voor ons doen. We willen zoveel mogelijk onze eigen broek ophouden en het is ook geen bedelen wat we doen. We streven een mooi doel na en het is geen schande om daar geld voor te vragen. Sterker nog: mensen zouden er wel eens heel vrolijk van kunnen worden als ze daar een bijdrage aan kunnen

wel dankbaar werk ook al doe ik er heel lang over. Je moet enthousiast en kritisch zijn en geen genoegen nemen met zomaar een resultaat. Bij de Biënnale gaan we allemaal tot het putje en dat is misschien wel het geheim van het succes.



CV Johan Dorrestein Geboren in Diemen in 1950

Opleiding: Sweelinck Conservatorium Amsterdam
1978 – 1990 Amsterdams Gitaar Trio
1990 – 1996 directeur van de Bach Solisten
1990 – 2008 directeur Nederlands Blazers Ensemble
2008 – 2009 zakelijk directeur Holland Festival
2008 – heden ondersteuning Musicians without Borders
2011 – 2013 funding Splendor
2010 – heden zakelijk directeur Cello Biënnale Amsterdam

leveren.’ Private giften via crowdfunding mogen dan veel inspanning van Dorrestein en zijn team eisen, sponsoring regelen vindt hij een bijna onneembare hobbel. ‘De cultuursector heeft een enorme stap terug moeten doen door de bezuinigingen vanuit de overheid. Veel politici vinden dat het bedrijfsleven meer in cultuur moet investeren naar het voorbeeld van de USA. Nederland zou in een overgangsfase naar meer sponsoring zitten. Nou, het wás al moeilijk om het bedrijfsleven voor culturele projecten

te interesseren maar door de houding van de overheid, waarbij cultuur second best is geworden en de kunstenaar een uitvreter, bedenken bedrijven zich wel twee keer voordat ze zich met cultuur willen associëren. Tenzij het een triple A-activiteit is zoals het Rijksmuseum of het Concertgebouworkest. We moeten het hebben van cultuur-educatie en talentontwikkeling. Daarin zou nog veel meer moeten worden geïnvesteerd. Ik hoop dat de kinderen die nu van muzikles profiteren straks als politici meer prioriteit aan cultuur

geven. Daar ben ik overigens heel optimistisch over. Er komt nu steeds meer steun voor de muziek. Het is wetenschappelijk aangetoond dat muziek net zo belangrijk voor de ontwikkeling van je hersens is als een taal leren of wiskunde. Daarmee trek je iedereen over de streep. De oude Grieken wisten dit al lang: de ontwikkeling van het lichaam, de geest en de muze maken je tot een volmaakt mens. Veel politici vinden de muze een linkse hobby en dat is een enorme vergissing.’ II

Subsidie aanvragen? Check eerst de Ntb Subsidie Checklist!

Hoe zet je een goed idee om in een enthousiasmerende en goed doortimmerde subsidieaanvraag? Het is een kunst op zich. De run op de subsidieruif is zo groot dat een vage of slordige subsidieaanvraag bij voorbaat op de grote stapel afwijzingen terechtkomt. Je moet er lol in hebben en er helemaal voor gaan om de kans op succes te vergroten. Dat is één van de adviezen die zakelijk leider Johan Dorrestein in deze Muziekwereld meegeeft aan zijn collega's.

Nederland telt vele fondsen met zeer uiteenlopende criteria. Je kunt het grote aanbod aan subsidiebronnen grofweg indelen in de volgende categorieën :

a. Overheidsfondsen, die je weer kunt onderverdelen in landelijke, provinciale en gemeentelijke fondsen. Het Fonds Podiumkunsten is één van de grootste rijksfondsen voor podiumkunstenaars.

b. Particuliere fondsen. Een bekend particulier fonds is het Prins Bernhard Cultuurfonds waar talloze kleinere particuliere fondsen zijn ondergebracht. Maar ook banken en particuliere geldschietters kun je onder dit rijtje scharen zoals het Dioraphte Fonds, het VSB

Fonds en fondsen van de Rabo bank die vaak lokale evenementen sponsoren.

c. Fondsen van auteursrecht- en naburige rechtenorganisaties. Subsidies uit de collectieve fondsen van o.a. Buma, Sena Performers en NORMA worden besteed aan sociaal-culturele projecten voor componisten en uitvoerende kunstenaars. Het Sena Performers Muziekproductiefonds heeft al talloze musici geholpen bij de financiering van hun muziekopnamen in eigen beheer.

d. Overige fondsen zoals bv. Kiwani's, Rotary- en Lions Clubs. Dit zijn private financiers die vooral lokale culturele projecten steunen.

Ondanks de grote verscheidenheid aan fondsen en subsidiecriteria zijn er basisregels voor het schrijven van een subsidieaanvraag die je op elke aanvraag kunt toepassen. Volg deze regels om beginnersfouten en onnodige frustraties te voorkomen. Zo zorg je ervoor dat jouw aanvraag geen hoofdpijndossier wordt. Check daarom de Ntb Subsidie Checklist voordat je aan de slag gaat. Ntb-leden kunnen de checklist downloaden via www.ntb.nl