



VRIENDENLOTERIJ

VSbfonds,



VandenEnde  
FOUNDATION

## TOELICHTING BIJ GARANTIE EN LENING BLOCKBUSTERFONDS

### Garantie of lening

Zowel een te verstrekken lening als een garantie zijn bedoeld om – steeds in combinatie met de bijdrage van de VriendenLoterij – de marketinginspanningen te vergroten en daarmee de bezoekersaantallen te verhogen, hetgeen uiteraard leidt tot extra publieksinkomsten.

Het is van belang dat in de aanvraag voldoende aandacht wordt besteed aan het marketingplan. U dient duidelijk te maken via welke marketinginspanningen en via welke kanalen u de doelgroepen voor dit project gaat bereiken. En daarbij dient u inzichtelijk te maken welke extra marketinginspanningen verricht kunnen worden indien u het marketingbudget kunt vergroten door middel van een lening of een garantie. Daarbij hoort een aparte marketingbegroting inzake de besteding van het totale marketingbudget. De keuze voor een garantie of een lening ligt bij de aanvrager.

### Garantie

Bij de garantie dient door middel van een inschatting duidelijk gemaakt te worden hoeveel extra betalende bezoekers verwacht worden indien een garantie wordt verstrekt. In tegenstelling tot de lening wordt de garantiebijdrage niet voorafgaand aan het project ter beschikking gesteld. Een bedrag ter grootte van de gevraagde garantie dient door de aanvrager zelf, uit eigen middelen, geïnvesteerd te worden in extra marketinginspanningen.

De ruimte tussen het minimaal en maximaal verwacht aantal betalende bezoekers bepaalt de bandbreedte waarover de garantie kan worden ingezet.

Een voorbeeld: De gevraagde garantiebijdrage bedraagt € 60.000: dit bedrag komt dus boven het reeds begrote bedrag voor marketinginspanningen. Zonder deze extra marketinginspanning, worden voor een evenement 100.000 betalende bezoekers verwacht en met de extra marketinginspanning 130.000 bezoekers. De bandbreedte is dan 100.000 – 130.000 bezoekers. Uiteraard dienen de extra (betalende) bezoekers minimaal zoveel inkomsten op te leveren dat de eigen investering volledig wordt terugverdiend. Deze extra beoogde bezoekersinkomsten worden in het dekkingsplan verwerkt.

Werking garantie: indien het gerealiseerde bezoekersaantal beneden de ondergrens van de bandbreedte blijft steken, kan achteraf geen beroep gedaan worden op de garantie. Dit geldt ook wanneer het bezoekersaantal de bovengrens overstijgt. In het eerste geval is het project zelf onvoldoende geslaagd en valt dit onder het 'bedrijfsrisico' van de aanvrager. In het tweede geval zijn de extra bezoekersaantallen en -opbrengsten gerealiseerd en kan een beroep op de garantie om die reden achterwege blijven. Indien in dit voorbeeld het bezoekersaantal binnen de bandbreedte blijft steken op 115.000, kan voor het aantal niet verschenen bezoekers (15.000, ofwel het verschil tussen 115.000 en 130.000) een beroep gedaan worden op de garantie voor 50%: dat is dus € 30.000 (of 15.000 x € 2; de vergoeding voor elke niet verschenen bezoeker bedraagt dus € 2)<sup>1</sup>. Dit is overigens slechts een cijfermatig voorbeeld, elke garantie is maatwerk.

### Lening

Ook bij een lening dient bij de aanvraag duidelijk gemaakt te worden hoeveel betalende bezoekers verwacht worden met een extra marketinginspanning, zodat de bandbreedte bepaald kan worden. Uw

---

<sup>1</sup> Garantie = €60.000. Bandbreedte = 30.000 bezoekers. Per betalende bezoeker is de garantie €60.000/30.000= €2

aanvraag bevat een begroting met een dekkingsplan. Het bedrag van de lening kan in het dekkingsplan als 'lening Blockbusterfonds' worden opgenomen. Ook dient concreet te worden toegelicht op welke wijze de lening zal worden terugbetaald uit de (extra) bezoekersinkomsten (terugbetalingsschema). Indien de aanvraag wordt gehonoreerd, wordt de lening uitbetaald zodra de leenovereenkomst is ondertekend.