

RISICOANALYSE

Aanvraag Brabant C

ORGANISATIE

PERSONELE BEZETTING

Salaris

Dutch Invertuals is sinds kort aan het bouwen aan haar personele bezetting. Sinds 2015 is er één persoon in dienst. Haar loon is tot en met 2016 betaald vanuit de holding waar Dutch Invertuals onder valt. Door toekenning van subsidie vanuit Cultuur Eindhoven kan het salaris nu worden betaald vanuit de nieuwe bv. Dutch Invertuals en is zowel het loon van de curator als het loon van een nieuwe medewerker in principe veilig gesteld voor twee jaar. In 2017 en 2018 moet er voor worden gezorgd dat het loon ook kan worden blijven doorbetaald na 2018. Dat betekent dat de twee medewerkers van Dutch Invertuals de taak krijgen om alternatieve financiën aan te trekken, bij voorkeur in de vorm van betaalde opdrachten, zodat beide functies kunnen blijven bestaan en er mogelijk nieuwe functies kunnen worden gecreëerd.

Dutch Invertuals heeft inmiddels een grote creatieve waarde opgebouwd en werkt met interessante namen binnen de designscene die vanuit het collectief opdrachten uit kunnen voeren binnen verschillende ontwerpgebieden. Door ons portfolio aan projecten, ontwerpers en ontwerpgebieden te promoten denken we voldoende opdrachten aan te kunnen trekken. Inmiddels lopen er ook al enkele concrete (aanvragen voor) opdrachten, voor onder andere Droomparken en enkele nog onder embargo. Naar verwachting zullen de functies dus ook na 2018 blijven bestaan.

Mocht het toch niet lukken om voldoende extra opdrachten te krijgen dan zal in de eerste plaats het contract van de tweede medewerker niet (volledig) kunnen worden verlengd en in het contract van de curator moet mogelijk het aantal betaalde uren worden herzien. Dat betekent dat we (deels) teruggaan naar de situatie zoals die voorheen was. Dit is niet wenselijk, maar het collectief kan blijven bestaan. Wel moet kritisch worden bekeken of het nut heeft om op die manier door te gaan met Dutch Invertuals. We werken immers enkel met talentvolle designers en kunnen binnen nagenoeg alle ontwerpdisciplines opdrachten uitvoeren. Als het daarmee niet lukt om betaalde opdrachten of andere vormen van inkomsten te genereren, dan moeten en zullen we onze aanpak drastisch herzien. Het doel is uiteindelijk om te groeien, niet om weer van voor af aan te beginnen.

Afwezigheid medewerkers

Bij het in dienst nemen van personeel is er altijd het risico dat er iemand (tijdelijk) wegvalt, door bijvoorbeeld ontslag, ziekte of zwangerschap. Door medewerkers gemotiveerd en uitgedaagd te houden en een goede werkbalans te bieden kunnen enkele risico's worden beperkt, maar als bedrijf kun je geen invloed uitoefenen op alle factoren. Het voordeel van Dutch Invertuals is dat er veel trouwe ontwerpers verbonden zijn aan het collectief die de projecten goed kennen. Bij uitval van een van de vaste medewerkers is er altijd wel iemand bereid om (tijdelijk) bij te springen. In tussentijd kan er worden gezocht naar een permanente oplossing. Om de financiële gevolgen van ziekte en zwangerschap te beperken is er een verzekering afgesloten voor de medewerkers.

INVERTUALS

Het belangrijkste onderdeel van Dutch Invertuals zijn de aangesloten designers. Zij maken het collectief tot wat het is. Het is de taak van de curator om steeds nieuwe talentvolle mensen te scouten en de kans te geven zich verder te ontwikkelen na de academie. Soms gebeurt het dat er voor een nieuwe expositie niet in een vroeg stadium voldoende nieuwe talenten

worden gevonden. Tot nu toe kwam dat altijd goed door extra lijntjes uit te zetten binnen het netwerk van opleidingen en ontwerpers. Hier verwachten we dus geen grote problemen. Mocht het toch een keer voorkomen dat er minder dan 10 of 15 designers meedoen aan een expositie, dan heeft dat weinig grote gevolgen. Er zal een klein bedrag aan inkomsten worden misgelopen doordat er minder deelnamekosten worden betaald. In dat geval zullen we minder kunnen uitgeven aan materialen en zoeken we naar creatieve oplossingen en/of werven we extra sponsorinkomsten.

FINANCIËN

INKOMSTEN UIT BETAALDE OPDRACHTEN

Zoals aangegeven bij 'salaris', is het mogelijk dat de inkomsten uit betaalde opdrachten tegenvallen. Naast een mogelijke invloed op het salaris en contract van medewerkers heeft dit uiteraard ook invloed op de uitvoering van vrije projecten (exposities). De inkomsten uit opdrachten moeten immers inkomsten uit subsidie gaan vervangen. Zoals eerder gesteld verwachten we voldoende inkomsten te zullen genereren uit opdrachten, maar als dit toch tegenvalt zijn er enkele opties. Aan de ene kant zullen we de uitgaven van vrije projecten moeten verminderen en zullen we zoeken naar meer sponsors, goedkopere locaties en lagere materiaalkosten. Daarnaast blijft er de mogelijkheid om extra aanvragen te doen voor incidentele subsidies waardoor we exposities wel in hun gewenste vorm kunnen organiseren.

OVERIGE EIGEN INKOMSTEN

Hieronder vallen bijvoorbeeld inkomsten uit kaartverkoop tijdens de Dutch Design Week en verkopen van collectie-items. We schatten in dat we deze inkomsten de komende jaren kunnen verhogen doordat we via de nieuwe medewerker meer uren kunnen besteden aan communicatie. De verhoging van deze inkomsten is relatief belangrijk, echter niet zo belangrijk als het aantrekken van betaalde opdrachten. Doordat we verspreid over het jaar meerdere opties hebben om overige inkomsten te verhogen (kaartverkoop DDW, verkoop van werk gedurende het jaar, presentaties gedurende het jaar), is er altijd wel een kans om bij te sturen als een van de opties tegenvalt. Een laatste, maar niet de meest gewenste, mogelijkheid zou zijn om de contributie/deelnamekosten aan Dutch Invertuals te verhogen, om (tijdelijk) mislopen inkomsten op te vangen.

SUBSIDIES

In 2017 en 2018 ontvangen we subsidie vanuit Cultuur Eindhoven. In de basis kunnen we hiermee onze organisatie runnen en activiteiten uitvoeren. Om op korte termijn ook de gewenste derde expositie te kunnen organiseren zijn meer aanvullende inkomsten en tijdelijk extra subsidie nodig. We streven ernaar om met een tijdelijke, extra impuls aan subsidiebudget (bovenop Cultuur Eindhoven) in 2020 zelfstandig te kunnen opereren. Om dat te bewerkstelligen is de derde expositie belangrijk. Hiermee verwachten we nieuwe en meer commerciële netwerken aan te kunnen boren. Als er vanuit Brabant C geen subsidie wordt verleend zullen we andere fondsen benaderen voor incidentele of meerjarensubsidies. In het verleden zijn onze verzoeken vaak gehonoreerd, dus dit is een reële mogelijkheid. Hoewel niet heel erg gewenst, omdat er kostbare uren worden besteed aan subsidieschrijven, terwijl deze op andere vlakken zouden moeten worden ingezet.

Indien alle toekomstige subsidieaanvragen worden afgewezen zal Dutch Invertuals proberen binnen twee jaar, zo lang we subsidie krijgen vanuit Cultuur Eindhoven, voldoende betaalde opdrachten te verkrijgen om daarna in een eventueel kleinere vorm zelfstandig te kunnen zijn of met meer sponsorinkomsten.

KOSTEN EXPOSITIES

Hoewel we al acht jaar exposities organiseren en weten waar we financieel aan toe zijn (zie ook kostenoverzicht Milaan 2017), kunnen er hierbij toch onverwachte problemen opduiken. Bijvoorbeeld als er een gunstige expositielocatie wordt gecancelld of als sponsorinkomsten tegenvallen. De kans hierop is vrij klein, we hebben het nog niet eerder meegemaakt, maar het is altijd mogelijk. In deze gevallen is ons netwerk erg belangrijk. Door het opbouwen en aanspreken van goede relaties is er altijd een plan B, waardoor kosten kunnen worden gedrukt. We zijn een flexibele organisatie en denken altijd in mogelijkheden. We zullen de expositie niet cancelen, maar wel kijken naar realistische alternatieven, ook al betekent dit bijvoorbeeld een kleinschaligere expositie of een overzichtsexpositie van reeds bestaand werk.

PROJECTDOELSTELLINGEN

DEELNEMERS

Zoals eerder aangegeven is het mogelijk dat we niet de gewenste 10 of 15 deelnemers kunnen selecteren voor exposities. Dit heeft met allerlei factoren te maken, afgestudeerden hebben bijvoorbeeld nog geen tijd of er zitten te weinig echte uitspringers tussen. Ook is het mogelijk dat er weinig animo is onder de 'bestaande' Invertuals of andere projecten van hen gaan voor. Tot nu toe is het altijd wel gelukt om voldoende deelnemers te scouten, we vinden het erg belangrijk om genoeg jonge talenten een kans te bieden zich internationaal te profileren. Maar daarbij vinden we kwaliteit wel belangrijker dan kwantiteit. Dus lukt het een keer niet om voldoende talenten te vinden, dan liever minder deelnemers, dan kwalitatief mindere deelnemers.

NETWERK

Een van de hoofddoelstellingen van het projectplan is het internationaal aanboren van een nieuw en commerciëler netwerk. Hoewel we een groot netwerk aan kunnen spreken door scherpe keuzes te maken in onder andere de locatie en middenmix, is het op nieuwe locaties altijd even zoeken naar de nuttige relaties. Om te voorkomen dat er tijd wordt geïnvesteerd in minder relevante relaties zijn we met een internationaal PR bureau in gesprek dat gespecialiseerd is in de designsector wereldwijd en overal de juiste connecties heeft. Mogelijk zullen zij ons gaan representeren, waardoor we steeds met de juiste mensen aan tafel komen.

KOSTEN VERSUS RESULTAAT

Binnen het beschikbare budget gaan we altijd voor het maximale resultaat. Tot nu toe zijn onze shows altijd goed opgepikt door onder andere bezoekers, trendwatchers en internationale pers. Omdat de nieuwe internationale exposities hogere kosten met zich meebrengen moet het resultaat perfect zijn. Qua thema, design, werk en presentatie hebben we dat veelal zelf in de hand. Maar omdat het nieuwe markten zijn die we nog

niet goed kennen, met name Dubai, weten we niet exact hoe bezoekers zullen reageren. Ook hierover zijn we in gesprek met het PR bureau. Zij kunnen ons voorzien van de juiste informatie voor de juiste markt.

LOCATIES

De locatie is voor onze presentaties van grote waarde. We zoeken niet naar geijkte ruimtes, maar juist naar locaties met een karakter; vaak grotere, open en lichte ruimtes die de impact van de expositie versterken. Er bestaat een risico dat we in een van de nieuwe steden niet de ruimte vinden die we beogen, door bijvoorbeeld kostenoverwegingen of simpelweg omdat er geen dergelijke ruimtes worden aangeboden. In Londen en New York verwachten we dit probleem minder, maar in Dubai is er wellicht een kans. In dat geval moeten we onderzoeken wat de beste oplossing is, het zou ook juist interessant kunnen zijn om de expositiecontext aan te passen aan een nieuw soort ruimte.

SAMENWERKINGSPARTNERS

SPONSORINKOMSTEN

De meeste van onze partners leveren een vorm van sponsoring, financieel of in kennis of kunde. In ruil voor bijvoorbeeld de plaatsing van een logo kunnen we noodzakelijke kosten drukken, en door specifieke kennis van anderen kunnen we bepaalde technieken inzetten of werken realiseren. We hebben veel vaste sponsorrelaties die voor ons veel waard zijn. Via de nieuwe medewerker communicatie willen we hier breder op inzetten, zodat we de structurele sponsorinkomsten kunnen verhogen. Dit is met name belangrijk in Dubai en New York, waar we voor de expositiebouw moeten werken met lokale leveranciers waar we nu nog geen relatie mee hebben.

We verwachten in Londen, Dubai en New York vóór de eerste expositie nog geen grote deals te kunnen sluiten voor ruimtes, zoals we dat in Milaan, tijdens de DDW en in Parijs wel kunnen omdat we onszelf er al hebben bewezen. Om in 2020 zelfstandig een nieuwe expositie te kunnen organiseren op minstens een van deze locaties en daarmee aan een duurzame relatie te werken, is het echter wel nodig dat de ruimte in dat jaar wordt gesponsord. Anders wordt het financieel krap. We hebben inmiddels op drie locaties de ervaring dat als je er eenmaal bekend bent en de juiste mensen kent, locaties kosteloos of tegen een kleine vergoeding worden aangeboden. We kunnen hier uiteraard niet klakkeloos vanuit gaan, maar zullen altijd zoeken naar mogelijkheden.

PARTNERS EVENTS

Tijdens ieder designevenement werken we met vaste partners. Bijvoorbeeld de verhuurders van locaties, ambassades, de organisatie van het event, etc. Deze partners zijn belangrijk om succesvol te kunnen presenteren op de juiste plekken en aan het juiste netwerk. Met name in Londen en New York hebben we de afgelopen jaren enkele goede relaties opgebouwd, maar deze hebben we nog niet 'ingezet'. In Dubai hebben we nog weinig relevante relaties. Eigenlijk geldt voor alle drie de locaties dat we de komende tijd flink moeten investeren in het opbouwen van een netwerk, zodat onze presentaties goed landen. Ook hierbij geldt dat het PR bureau waarmee we in gesprek zijn een belangrijke rol kan spelen.