

Risico	Oorzaak	Gevolg	Beheersmaatregel
Horeca ondernemer moeilijk te vinden of haakt af. (werving was succesvol, partner is 'aan boord')	Horeca durft het de eerste keer nog niet aan en moet overtuigd worden door het succes	de inkomsten van Horeca vallen het eerste jaar tegen	Horeca kan het eerste jaar evt. In eigen beheer worden gedaan of we dienen het verlies te nemen op ons eigen vermogen en dit als een investering voor de toekomst te zien. Tevens kunnen we de uitbatende horeca een winstverdeling voorstellen van 25% zodat het risico niet volledig bij hen ligt.
andere subsidiefondsen dragen niet bij	aanvraag wordt niet toegekend	begroting klopt niet meer	begroting aanpassen; andere fondsen raadplegen; aanvullende sponsoring dmv acquisitie; bijdrage vanuit festivalmiddelen bijleggen.
Sponsoring is moeilijk te vinden	Een nieuw project is lastiger te verkopen en heeft zichzelf nog niet bewezen, Sponsors zullen moeten worden overtuigd	De inkomsten van Sponsoring vallen het eerste jaar tegen	Middels creatieve ideeën de sponsors weten te overtuigen van de waarde van de investering: bv. VIP arrangementen in eigen tent, naamgeving aan het plein voor 3 dagen, unieke presentatie mogelijkheden, etc
Slecht weer	Force Majeur	Minder publiek op de been waardoor het succes voor de sponsors en de omzet van de Horeca minder zal zijn.	Zorgen voor een goede overkapping (eventueel last minute gepland) en tenten die ook bij slecht weer inzetbaar zijn.

<b>maximale impact</b>	<b>verwachtingskans</b>	<b>gecalculeerde impact</b>
€ 10,000.00	25%	€ 2,500.00
€ 30,000.00	25%	€ 7,500.00
€ 12,000.00	30%	€ 3,600.00
€ 5,000.00	25%	€ 1,250.00
<b>€ 57,000.00</b>		<b>€ 14,850.00</b>