

Begroting Playgrounds Platform internationalisering 2019/2020

		2019	2020		2021	2022	2023
Beheerslasten Personeel							
Algemeen Directeur	11.000	5.000	6.000	275 uur a €40,- per uur	5.000	5.000	5.000
Zakelijk leider	9.500	4.500	5.000	237,5 uur a €40,- per uur	4.000	4.000	4.000
Office manager	6.000	2.500	3.500	240 uur a €25,- per uur	4.000	4.000	4.000
Beheerslasten Materieel							
Kantoor- en telefoonkosten	3.500	1.500	2.000		2.000	2.000	2.000
Administratiekosten (buitenlandse accountant/boekhouder)	16.500	7.500	9.000		9.000	9.000	9.000
Beheerslasten totaal	46.500	21.000	25.500		24.000	24.000	24.000
Activiteitslasten personeel							
Artistiek leider	15.000	7.000	8.000	375 uur a €40,- per uur	8.000	8.000	8.000
Programmeur/ project coordinatie	7.500	3.500	4.000	200 uur a €37,50 per uur	5.000	5.000	5.000
Communicatiemedewerkers	15.000	7.500	7.500	400 uur a €37,50 per uur	7.500	7.500	7.500
Productieleider	13.500	6.000	7.500	360 uur a €37,50 per uur	7.500	7.500	7.500
Producenten	17.500	7.500	10.000	500 uur a €35,- per uur	10.000	10.000	10.000
Vrijwilligers	5.500	2.500	3.000	1.100 uur a €5,- per uur	3.000	3.000	3.000
Activiteitslasten materieel							
Locatiekosten	125.000	60.000	65.000		65.000	65.000	65.000
Zaalbeleving, expo, audio visuele productie	31.200	13.200	18.000		18.000	18.000	18.000
Site productie, incl. transport en vervoer	9.500	3.500	6.000		6.000	6.000	6.000
Inkoop art market	10.000	5.000	5.000		5.000	5.000	5.000
Reis- en verblijfskosten artiesten	56.000	26.000	30.000		32.000	32.000	32.000
Fee artiesten projecten	15.000	5.000	10.000		11.000	11.000	11.000
Reis-en verblijfskosten personeel	16.000	6.500	9.500		9.500	9.500	9.500
Verzekering en schade	5.500	2.000	3.500		3.500	3.500	3.500
Marketing en Communicatie							
Ontwerp	3.000	2.000	1.000		500	500	500
Advertentie	8.000	3.000	5.000		4.000	4.000	4.000
Drukwerk	3.000	1.000	2.000		1.500	1.500	1.500
Website / digitaal platform	3.000	1.000	2.000		1.500	1.500	1.500
Overige digitale / fysieke campagne	10.000	4.000	6.000		6.000	6.000	6.000
Registratie	15.000	6.500	8.500		8.500	8.500	8.500
Onvoorzien/Overige productie lasten	5.300	2.300	3.000		3.000	3.000	3.000
Activiteitslasten totaal	389.500	175.000	214.500		216.000	216.000	216.000
TOTAAL KOSTEN							
	436.000	196.000	240.000		240.000	240.000	240.000
Publieksinkomsten kaartverkoop	95.000	45.000	50.000		70.000	72.500	70.000
Overige directe inkomsten	10.000	5.000	5.000		10.000	15.000	15.000
Stimulerings fonds Creatieve Industrie	15.000	-	15.000		20.000	20.000	20.000
Sponsoring en Partnerbijdragen	186.000	86.000	100.000		140.000	145.000	155.000
Brabant C Subsidie 75%	97.500	45.000	52.500				
Brabant C Lening 25%*	32.500	15.000	17.500			- 12.500	- 20.000
TOTAAL OPBRENGSTEN	436.000	196.000	240.000		240.000	240.000	240.000

toelichting begroting

algemeen

De begroting betreft een internationaliseringsprogramma voor 2019 en 2020. De middelen zijn verdeeld over de twee jaren, waarbij voor 2020 een kleine groei t.o.v. 2019 wordt verwacht. De in deze begroting opgenomen kosten betreffen alleen de extra kosten die gemaakt worden voor het project Playgrounds Borderless.

Tegelijk is er een doorkijk in deze begroting opgenomen naar 2021, 2022 en 2023 waarin ook de terugbetaling van de lening binnen het project is aangegeven.

beheerslasten

In het kader van het internationaliseringsprogramma 2019/2020 zullen er meer uren beschikbaar worden gesteld om de extra werkzaamheden en taken uit te kunnen voeren. Zo zal de algemeen directeur sponsors contacteren en op locatie met de verschillende partners in overleg gaan voor het opzetten van het project. De zakelijkeleider zal samen met de office manager de back-office en administratie in richten voor onze internationale activiteiten in het buitenland.

Zo is het nodig Buitenlandse BTW-nummers aan te vragen en de noodzakelijk belastingaangiften te doen in het Buitenland incl. de daarbij behorende financiële verantwoording af te leggen. Daarvoor zal een accountant in het buitenland ingehuurd moeten worden.

activiteitslasten personeel

Playgrounds werk met een klein, maar hecht team, Daarnaast worden voor de activiteiten ervaren freelancers ingehuurd die eerder aan Playgrounds evenementen hebben gewerkt.

Voor het inhuren van freelancers gebruiken wij ons netwerk van producenten die regelmatig voor ons en partner organisaties werkzaam zijn. Vanwege onze

activiteiten en programma in het buitenland zullen we ook lokale partijen inhuren en hun expertise inzetten waar dat nodig is. Zo kunnen wij zo efficiënt mogelijk blijven werken.

Wij houden een redelijk uurloon aan waarbij iedereen op gelijkwaardig niveau kan samenwerken.

Playgrounds onderschrijft de fair practice code en past deze zoveel mogelijk toe, voor zowel artiesten als personeel.

Wij zullen hierin ook rekening houden met de lokale wetgevingen op het gebied van arbeidsrecht en werkgeversverplichtingen. Hiervoor winnen wij advies in van lokale administratiekantoor en accountant.

activiteitslasten materieel

locatiekosten

Voor onze projecten, die zich met name richten op presentatie d.m.v. talks, expositie en performance, hebben wij te maken met huurkosten voor de locatie en huurkosten voor gebruik van licht, geluid en meubilair dat soms deels op locatie aanwezig is en soms deels of geheel moet worden ingehuurd bij derden. Voor deze leveranciers van deze zaken zijn wij tevens gebonden aan meerdere zgn. preferred suppliers van de locatie. Waar mogelijk proberen wij altijd goede overeenkomsten te sluiten met deze partijen. Tegelijk is het voor ons soms wenselijk om met deze leveranciers te werken, omdat zij de locatie kennen en wij hun ervaring en kennis kunnen gebruiken.

Zaalbeleving, audio visuele productie

Het is belangrijk dat de techniek goed werkt en recht doet aan het werk wat wij tonen, daarom investeren wij in passende technische, audiovisuele middelen. Daarnaast is een prettige en creatieve sfeer belangrijk en besteden wij veel zorg en aandacht aan de visuele uitstraling van ons evenement. Omdat wij een heel creatieve doelgroep bedienen en deze willen aanjagen en inspireren, is het vormen van een locatie die dit uitstraalt belangrijk.

Playgrounds levert een divers programma waar plek is voor ontmoetingen, netwerken, maar ook veel ruimte om direct aan de slag te gaan. Kortom, de locatie wordt zo ingericht dat het op een veelzijdige manier kan worden ingezet en alle activiteiten recht doet.

Site productie incl. productiekosten transport en vervoer

Onder deze kosten vallen zaken als kassa, registratie, ticketing en toegangsbewijzen, maar ook veiligheid en EHBO. Het verschilt per locatie en aanwezige vergunningen in hoeverre deze zaken extern ingehuurd moeten worden.

Daarnaast hebben wij zelf materialen voor het maken van tentoonstellingen en viewings. Wij maken graag gebruik van deze materialen die getransporteerd moeten worden vanuit onze opslag in Eindhoven.

Inkoop art market

Dit betreft de inkoop van boeken, tekeningen en andere materialen die wij doorverkopen aan ons publiek. Binnen deze community zijn dit soort verkooppunten vaak de enige plekken om het werk van de artiesten te kunnen inzien en kopen. Voor de participerende artiesten is het een fijne aanvulling op de activiteiten voor hun eigen ondernemingen. Via deze weg ondersteunt en investeert de community in elkaar.

reis- en verblijfskosten artiesten

Als organisatie regelen wij het verblijf en de reis van deelnemende artiesten, door dit zelf te doen kunnen we goede prijsafspraken maken met hotels en cateraars. Playgrounds treedt op als gastheer en zorgt voor een open en gastvrij verblijf voor de artiest waarin het opbouwen van het netwerk voor de maker ook een grote rol speelt.

fee artiesten

Wij trachten de artiesten een fee te kunnen betalen overeenkomstig hun inzet voor het project. Hierbij onderschrijven wij de fair practice code en kunnen wij deze in steeds grotere mate ook toepassen. Dit is waar

Playgrounds dan ook op wil inzetten voor ons internationaliseringsprogramma.

Reis- en verblijfskosten personeel

Door het projecten op verschillende (buitenlandse) locaties te organiseren, hebben wij kosten voor het reis- en verblijf van ingehuurd en vast personeel. Door deze samen met de verblijfs- en catering voor artiesten in te kopen, kunnen we ook hier goede prijsafspraken maken. Daarnaast trachten wij het aantal personeelsleden dat wij naar locatie meenemen zo klein mogelijk te houden door ook met lokale partijen te werken.

marketing & communicatie

Op het gebied van communicatie wordt het budget ingezet om het evenement kenbaar te maken binnen een eigen herkenbare stijl. Dit doen wij door het plaatsten van advertenties, met name online en via social media aangezien onze doelgroep daar goed te bereiken is.

Voor ons internationaliseringsprogramma is het belang nieuwe communities te bereiken, hierbij richten wij ons bij onze buitenlandse activiteiten vooral op de lokale doelgroepen: de aanwezige creatieve industrie, makers en scholen/onderwijsinstellingen in de desbetreffende stad. Dit vergt veel inspanning in het zoeken naar de juiste ambassadeurs om deze doelgroep te bereiken.

Daarnaast investeren wij in het internationale bereik van onze nationale activiteiten. Door het actief betrekken van internationale pers en in te zetten op het aantrekken van ambassadeurs in steden en landen die wij willen bereiken: Rusland, China, Taiwan en India en het verstevigen en verduurzamen van onze relaties en contacten met ambassadeurs in o.a. Verenigde Staten, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Polen, België, Brazilië.

Daarnaast is ook het archiveren en te registreren een belangrijk onderdeel voor de communicatie van onze activiteiten. Waarbij het fysieke project wordt

aangevuld met online zichtbaarheid. En registraties dienen als visuele, online uithangborden waarmee wij ons als organisatie kunnen profileren.

Voor drukwerk zetten wij voornamelijk in op programma flyers en posters.

Wij verwachten in de loop der jaren (2021/2022) minder uit te hoeven geven aan advertentie en vormgeving aangezien wij dan kunnen voorbouwen op eerdere gemaakte investeringen.

eigen inkomsten

publieksinkomsten

De publieksinkomsten bestaan uit verkoop van entree tickets voor het evenement en de workshops en de verkoop via onze Art Market.

Voor de ticketinkomsten baseren wij ons op eerder behaalde resultaten met vergelijkbaar programma's. Wij zullen voor onze buitenlandse activiteiten zullen wij de toegangsprijzen verhogen t.o.v. onze nationale activiteiten. Daarnaast zal de capaciteit op buitenlandse locaties weer wat lager zijn. Hiermee ontstaan intiemere, en kleinschaligere events in het buitenland die onze nationale activiteiten niet overschaduwden. Ook houden wij de risico's laag door bescheiden te begroten en niet afhankelijk te zijn van te hoge aantallen betalende bezoekers.

Voor nu zullen ook de inkomsten uit de Art Market nog niet te hoog worden begroot, kosten en baten staan voor nu nog in balans. In de toekomst moet dit meer onderdeel worden van het verdienmodel.

Sponsoring en Partnerbijdrage

De sponsoring en partnerbijdragen zijn belangrijk voor buitenlandse activiteiten. Het zijn de partners die de potentie en waarde van de aangewezen plekken hoog achten waardoor zij graag zien dat wij hier activiteiten ontplooiën en willen daar graag in mee investeren. Pas na commitment van de partners

maken wij een stap naar een nieuwe locatie, om zo risico's gezamenlijk met de partner te kunnen dragen.

Voor 2019 kunnen wij al rekenen op de volgende bijdragen:

Pro-create (Australië) €40.000

Wacom (Duitsland) €22.500

Maxon (Duitsland) €8.000

MSi (Duitsland) €11.000

Daarnaast komen er nog steeds aanvragen voor partnerships binnen zonder actieve acquisitie.

Aangezien deze bijdragen voor ene eerste editie zijn, verwachten wij de komende jaren nog een groei waarin wij het vertrouwen van meerdere partners kunnen krijgen door duurzaam aan deze relaties te werken.

subsidies en fondsen

Voor 2020 is een aanvraag in voorbereiding om onze internationale ambities vanuit het Stimuleringsfonds verder te ondersteunen. Daarmee kunnen wij ons programma in 2020 verder ontwikkelen.

De bijdrage van Brabant C bestaat voor 25% uit een lening die wij verwachten binnen het project zelf terug te kunnen betalen in de jaren 2022 en 2023. Mocht dit niet het geval zijn, zullen er gelden uit andere activiteiten gehaald kunnen worden. Door onze platform functie en meerdere activiteiten per jaar houden wij onze risico's laag, omdat wij middelen beter kunnen spreiden.