

STICHTINGSPLAN EKWC+

**Stichting Europees Keramisch Werkcentrum
Almijstraat 10
5061 PA Oisterwijk
+31 13 303 11 81
sundaymorning@ekwc.nl**

21 januari 2016, Oisterwijk

INHOUDSOPGAVE

Hoofdstuk 1: een kenschets van het EKWC – naar een nieuwe koers	3
Hoofdstuk 2: organisatie + financials	10
Hoofdstuk 3: publieksactiviteiten	13
Hoofdstuk 4: talentontwikkeling	19
Hoofdstuk 5: industry in residence	23
Hoofdstuk 6: marketing en communicatie	28
Hoofdstuk 7: begroting, investering, dekkingsplan	32
Hoofdstuk 8: risicoanalyse	35

Bijlagen:

1. *C.V. Ranti Tjan*
2. *Jaarrekening Stichting Europees Keramisch Werkcentrum*
3. *Tentoonstellingsplan*
4. *Programmering openingstentoonstelling*
5. *Capaciteitsberekening publiek*
6. *Samenwerkingen EKWC met bedrijfsleven en wetenschap*
7. *Begroting: exploitatie, investering en dekkingsplan*

HOOFDSTUK 1: EEN KENSCHETS VAN HET EKWC - NAAR EEN NIEUWE KOERS

EKWC: een kenschets

Het EKWC heeft als statutair doel het verhogen van de kwaliteit van keramiek in beeldende kunst, vormgeving en architectuur. Dat doel wordt verwezenlijkt door middel van een internationaal georiënteerde *artist-in-residence* dat gekoppeld is aan een *centre-of-excellence*, een kennis- en ontwikkelcentrum. Het is in 1969 in Heusden opgericht, vestigde zich in 1991 in 's- Hertogenbosch en verhuisde in maart 2015 naar Oisterwijk.

Artist in residence

Het EKWC biedt jaarlijks aan circa 50 beeldend kunstenaars, ontwerpers en architecten uit binnen- en buitenland de gelegenheid 3 maanden lang met keramiek te experimenteren. Niet alleen ateliers, werkplaatsen, meeste geavanceerde apparatuur en woonruimte worden beschikbaar gesteld, ook een team van gespecialiseerde medewerkers. Dit team vormt een unieke meerwaarde aan de werkperiode, aangezien 75% van de deelnemers weinig tot geen ervaring met keramiek heeft.

Centre of excellence

Zowel de deelnemers als de medewerkers doen onderzoek op artistiek en technisch terrein en experimenteren ook op het gebied van presentatie. De opgedane kennis en ervaring wordt gedocumenteerd en door publicaties en tentoonstellingen internationaal verspreid.

Door deze combinatie ontstaat zowel een versnelling in de ontwikkeling van individuele kunstenaars, ontwerpers en architecten als in de verdere innovatie van keramiek in architectuur, toegepaste kunst en beeldende kunst. Sommige oud-deelnemers besluiten om zich vooral op keramiek te richten, anderen hebben geleerd om door samenwerking keramisch resultaat te verkrijgen. Bijna alle werken die in het EKWC gemaakt worden komen terecht in musea in binnen- en buitenland.

Het EKWC is uit gegroeid tot een internationaal gerenommeerd kenniscentrum over keramiek en een van de meest doorwrochte artist-in-residencies wereldwijd.

Het keramisch proces staat centraal

Voor het EKWC is techniek en ambacht ondergeschikt aan menselijke inventiviteit en vernuft. Hoewel het EKWC facilitair goed is uitgerust en daar steeds in investeert (de beste en meest innovatieve ovens, een compleet fablab), investeert zij het meest in de veranderingen in het keramisch proces die door de 'artists-in-residency' worden veroorzaakt. Daar worden door niet-keramisten zo vaak scherpe vragen gesteld en nieuwe oplossingen en werkmethodes bedacht dat het een bron is van innovatie, meer dan het verschil tussen een drie- of vijf-assige freesmachine.

Typisch EKWC

Het EKWC is dus meer dan een goed geoutilleerde werkplaats. Het is een plek waar mensen elkaar ontmoeten op zoek naar innovatie, experiment en verandering. Het probeert grenzen te overschrijden zoals die al eeuwen bestaan: grenzen van werkmethodes, discipline, mentaliteit of kennis. Door steeds met elkaar in discussie te gaan, blijvend evaluerend, komen we steeds een stap verder. Zo zijn van de meest recente 600 deelnemers van iedereen de evaluaties bewaard gebleven zodat we daar steeds weer uit kunnen putten, evenals de receptuur en werkmethodes. Typisch EKWC is ook dat de wijze van werken internationaal wordt uitgedragen. Bijna alle topdocenten van keramische opleidingen (Alfred New York, Geneve, Oslo, Limoges, Chicago, Berlijn, Parijs, Amsterdam) hebben een werkperiode gedaan bij het EKWC. Velen hiervan zijn

oorspronkelijk niet opgeleid als keramist. De opleidingen van onder andere Oslo en Cranbrook zijn gemodelleerd naar het EKWC-model.

Positie van het EKWC

Het EKWC neemt als doorgeefluik en instigator een positie in tussen autonome beeldende kunst, functioneel design, craft en industrie, theoretische opleiding en de praktijk. Het traditionele beeld dat de designer produceert en de kunstenaar een uniek voorwerp maakt klopt immers niet meer. Dat verklaart waarom het centrum ook van harte meewerkt aan de ontwikkeling waarin de grenzen tussen disciplines als beeldende kunst, vormgeving en architectuur vervagen en tussen kunstenaars en publiek. Het EKWC is pleitbezorger van de interdisciplinaire aanpak, waar de succesvolle kunstenaar, architect en ontwerper tot magische objecten en producten komt. Als onderdeel van de Europese culturele infrastructuur versterkt het EKWC het Nederlands en Brabantse profiel van innovatie, onderzoek en ontwikkeling op artistiek-cultureel vlak.

De positie van EKWC in het Nederlandse veld is:

- als werkplaats vergelijkbaar met het Textiellab van het Textielmuseum, de Glasblazerij van het Glasmuseum, Mediamatic (biobased arts) en Steim (elektronische en geïmproviseerde muziek).
- als postacademische instelling is het op het gebied van talentontwikkeling vergelijkbaar met Rijksacademie of Ateliers, met dat verschil dat de gemiddelde leeftijd van het talent bij het EKWC 41 jaar is en dat als medium klei als uitgangspunt dient.
- als artist-in-residency met 16 deelnemers die intern verblijven is er in Nederland geen vergelijk.

Internationaal is het EKWC als artist-in-residency vergelijkbaar qua:

- schaalgrootte en werkplaats faciliteiten: The Banff Centre, Canada
- keramiekwerkplaats gecombineerd met een kunstenaarsverblijfplaats: the Pottery Workshop in China of Shigaraki in Japan.
- postacademische instelling op het gebied van de keramiek met een aantal aan universiteiten gelieerde instellingen zoals HEAD in Geneve of National Glass and Ceramic Museum, Sunderland, Engeland.

Onderscheidend aan het EKWC is echter de schaalgrootte van de artist-in-residency gecombineerd met de gemiddelde leeftijd van 41 jaar, de niet-keramische achtergrond van de meeste deelnemers en de keramische faciliteiten. De aanpak van het EKWC is er een van experiment, terugkoppeling, veranderen. Het centrum deed kennis en ervaring op en specialiseerde zich. Dat heeft het centrum gemaakt tot wat het nu is: een centre-of-excellence, uniek in de wereld, die zijn kennis op het gebied van kunst, design, architectuur deelt met het onderwijs, musea, galleries en de industrie. Door de pioniersfunctie is het centrum een voorbeeld voor zowel de keramische wereld als voor andersoortige werkplaatsen in binnen- en buitenland.

Vanaf 2004 heeft het centrum zich gericht op nieuwe maaktechnieken in de keramiek, zoals het werken met digitale tools. In 2010 is hieraan een boost gegeven en is het fablab Noord Brabant opgericht. Door middel van een groot aantal 3d technieken zoals frezen, piepschuimsnijden en printen heeft het EKWC wereldwijd faam verworven.

Het EKWC heeft in de loop der jaren diverse publicaties uitgebracht. In samenwerking met uitgeverij A&C Black London en de University of Pennsylvania Press publiceerde het EKWC in november 2005 *The Ceramic Process*. Tot op de dag van vandaag behoort dit boek tot de belangrijkste boeken over het keramische proces.

Betekenis van het EKWC

In een wereld waarin rendement steeds belangrijker wordt en de verpakking belangrijker lijkt dan de inhoud, groeit de betekenis van een plek als het EKWC. Het centrum fungeert als intermediair tussen verschillende partijen binnen en buiten de culturele sector, binnen en buiten de vrijetijdsindustrie, binnen en buiten het onderwijs en binnen en buiten het bedrijfsleven met hun uiteenlopende doelen. Het centrum vormt een hub voor kunst, kennis en verschillende sectoren in de samenleving.

Koerswijziging

Een van de kenmerken van het keramisch proces is de verandering die het materiaal klei ondergaat totdat het als keramiek gebruiksklaar is. Het materiaal begint zacht en kneedbaar, krimpt als het droogt, krimpt verder en verhardt in de oven. En dan nog eens, als er glazuur is aangebracht en het werk waterdicht en duurzaam wordt gemaakt. Dit veranderingsproces eist van kunstenaars, ontwerpers en architecten een flexibele geest.

Die flexibiliteit is ook nodig bij de heroriëntatie en reorganisatie die vanaf 2013 nodig zijn bij het EKWC. Met de vrijstelling van overheidssubsidie (bijna een miljoen per jaar) vanaf 2013 moet het instituut binnen korte tijd de verandering ondergaan van zacht en kneedbaar naar hard en waterdicht. De krimp zet in 2012 in met een reorganisatie. En een radicale koerswijziging wordt ingezet: het centrum gaat zich open stellen voor publiek en samenwerking met hoger onderwijs en bedrijfsleven intensiveren zodat een breder draagvlak gecreëerd kan worden in de maatschappij en meerdere doelgroepen worden bereikt. Zichtbaarheid, samenwerking en innovatie vormen sleutelwoorden voor de nabije toekomst.

Zichtbaarheid

- Het EKWC ziet een grote behoefte bij publiek om te weten hoe alledaagse producten gemaakt worden. Er is een vraag naar herkomst van materialen (klei uit de Betuwe of uit Groningen), naar authenticiteit van het maakproces (handgemaakt door volwassenen in Europa) en naar bewustwording van het duurzaamheidsvraagstuk (keramiek in plaats van plastic wegwerpbekers).
- Het EKWC denkt op die behoefte van publiek te kunnen inspelen, bereikt daarmee nieuwe doelgroepen en creëert een breder maatschappelijk draagvlak.
- Het stelt EKWC in staat nieuwe verdienmodellen te ontwikkelen en in aanmerking te komen voor overheidssubsidie.

Samenwerking

- Er is grote vraag bij academies uit binnen- en buitenland naar samenwerking met het EKWC, omdat zij niet over de faciliteiten en kennis beschikken die nodig is om goed keramisch onderwijs te geven. Het EKWC heeft die wel.
- De keramische industrie is wereldwijd in een prijzenoorlog terecht gekomen, waarbij er weinig geïnvesteerd wordt in research & development. Om die reden richten bedrijven zich in toenemende mate tot het EKWC met vragen voor prototypes en innovatie.

Innovatie

- Het EKWC levert nieuwe inzichten, innovatie en experimenten op door andersoortige vragen van de samenwerkingspartners, hetgeen de positie van het EKWC als centre of excellence en verder versterkt.

Naar EKWC+

Het EKWC zet haar functies van *Artist-In-Residence* en *Centre-of-Excellence* ongewijzigd voort onder de naam EKWC Classic. De beoogde publieksfunctie en intensievere samenwerkingen

komen samen in EKWC+ en vormt een toevoeging aan EKWC, naast EKWC Classic. Het EKWC+ kent drie speerpunten:

Ontvangen van publiek met een gevarieerd en wisselend tentoonstellingsprogramma

Centraal staat het keramisch proces: de ontwikkeling van ambacht tot innovatie. Anders dan een op het object gericht museum, een historische of postmodern ingericht museum, een verhalenmuseum of een doe-museum, richt het EKWC+ zich op het maakproces van keramiek en de resultaten die in de omgeving te zien, te horen, te gebruiken of te voelen zijn. Het laten zien van het maakproces en toepassingsmogelijkheden van keramiek dat zowel voor mannen en vrouwen, kinderen en volwassenen, mensen met allerlei culturele achtergronden, opleidingen en milieus interessant is, is typisch EKWC+ en daarmee een nieuwe waarde voor de vrijetijdsindustrie. Samen het keramisch proces leren kennen en bewust worden van het belang en de aanwezigheid van keramiek in de dagelijkse omgeving zorgt voor een intense beleving van EKWC+.

Bevorderen van talentontwikkeling bij nieuwe doelgroepen

Talentontwikkeling van kunstenaars, architecten en ontwerpers zit bij EKWC Classic in het DNA. EKWC+ ontwikkelt nieuwe programma's in samenwerking met partners ter bevordering van talentontwikkeling voor nieuwe doelgroepen: onderwijsprogramma's voor studenten, masterclasses voor professionals, workshops voor serieuze amateurs.

Creëren van een Industry-in-Residence

Het bedrijfsleven wist de weg naar het EKWC al te vinden. In EKWC+ wordt samenwerking met het bedrijfsleven geïntensiveerd met een Industry-in-Residence, een faciliteit ten behoeve van onderzoek en experiment voor het bedrijfsleven.

Naar een nieuwe locatie

Dit past niet in het bedrijfsgebouw aan de Zuid Willemsvaart in 's Hertogenbosch, dus is een zoektocht ingezet naar een betere locatie. Gesprekken worden gevoerd met wethouders en projectontwikkelaars in onder andere Delft, Eindhoven, 's Hertogenbosch en Zaandam. De provincie Noord-Brabant toont zich het meest daadkrachtig. In Oisterwijk is een leegstaande leerfabriek, het KVL-terrein gelegen aan het spoor, dat in eigendom is van de provincie en waar een ambachtelijke toekomst wordt voorzien. In 2014 en 2015 is gewerkt aan een overgang van het EKWC van 's Hertogenbosch naar Oisterwijk.

Nieuwe markt

Het EKWC betreedt met EKWC+ een nieuwe markt, met name waar het de publieksfunctie betreft. EKWC+ kent een unieke en onderscheidende positie in de nationale markt. De publieksfunctie van EKWC+ is min of meer vergelijkbaar met het Glasmuseum in Leerdam en het Textielmuseum in Tilburg. Net als het EKWC hebben deze museum een medium centraal staan (glas en textiel). Met keramiek vormt EKWC+ een aanvulling op het aanbod.

Het Stedelijk Museum 's Hertogenbosch, het Fries Museum en het Centre Ceramique in Maastricht begeven zich net als het EKWC+ op het veld van keramiek. Het EKWC+ onderscheidt zich op drie punten van hen:

- Het keramische maakproces staat bij EKWC+ centraal
- De getoonde toepassingen van keramiek bij EKWC+ zijn veel breder, van beeldende kunst tot gebruikersvoorwerpen uit het huishouden tot industriële toepassingen
- Het EKWC+ komt steeds met het nieuwste van het nieuwste (veroorzaakt door de deelnemers)

Het EKWC+ ziet geen van de genoemde partijen als concurrenten. Sterker, met hen wordt samengewerkt c.q. zijn samenwerkingen beoogd. Deze komen later aan de orde.

Binnen Nederland is een groeiende vraag naar publieksevenementen die zich afspelen tussen het Van Abbemuseum en de Efteling in. Evocatieve presentaties zijn dankzij de retail en de pretparken nodig om publiek enthousiast te krijgen. Voorbeelden hiervan zijn Corpus in Leiden, het Anne Frank Huis in Amsterdam en, in het buitenland, het Grieghuis in Oslo. De laatste combineert een guided tour in het oude huis van Grieg, een kijkje in zijn 'atelier' met een pianorecital. De touroperators staan in de rij, en de groepen bij het Grieghuis idem.

Meer in het algemeen hebben musea en tentoonstellingsplekken te maken met koopzondagen, groeiende sociale verplichtingen en festivalisering van cultuur. Toch kent museumbezoek een stijgende trend. Het potentieel van bezoekers neemt toe dankzij meer vrije tijd, vergrijzing en migranten.

Internationaal neemt het EKWC+ ook een unieke positie in. Uiteraard besteden instellingen en musea in het buitenland aandacht aan keramiek. Toch zijn er slechts enkele die vergeleken kunnen worden met het EKWC+:

- In Taipei is het Yinge Museum gevestigd dat geheel gewijd is aan hedendaagse keramiek. Het ontvangt 1,4 miljoen bezoekers per jaar! Het EKWC+ werkt met hen samen voor educatie en tentoonstellingen.
- De afgelopen vijf jaar was het EKWC ook verbonden aan de Keramiek Biënnale van Zuid-Korea, met meer dan 4 miljoen bezoekers een belevenis op zich.
- De British Ceramic Biennale is mede opgericht om Stoke-on-Trent weer schwing te geven nadat de keramiekindustrie vijftien jaar geleden allemaal failliet zijn gegaan. De eerste twee edities zijn in samenwerking met het EKWC georganiseerd. Het festival kent een groeiend aantal bezoekers en steeds meer stakeholders.
- In het Waalse Bergen is een keramiekcentrum opgericht naar aanleiding van Culturele Hoofdstad 2015. Deze is geheel gemodelleerd naar het EKWC (het team heeft in 2012 twee weken in Den Bosch gebivakkeerd) met uitzondering van de mentaliteit, die is Waals, en de voertaal, deze is Frans.

Typisch Europees, typisch Brabants

Het EKWC is Europees van karakter en bevindt zich in Noord-Brabant. Typisch Europees vinden wij de combinatie van zucht naar samenwerking, een non-hiërarchische sfeer binnen het centrum, het delen van kennis zowel digitaal als in onderlinge contacten, en een onderzoekende, nieuwsgierige houding. Tevens zijn we ons bewust van de verloren gegane keramiek industrie in Europa en dat daardoor innovatie van belang is voor economische en culturele overleving van keramiek. Dat vindt plaats bij het EKWC in Noord-Brabant!

De leerfabriek is niet alleen een passende locatie voor de ambities die het EKWC heeft. Dat we in Brabant zitten komt mede door de sterke traditie die Brabant kent op het gebied van vakkennis en technische en ambachtelijke industrie. Daardoor kent Brabant sterke ontwikkelingsplekken waar het EKWC graag mee samenwerkt. Dat zijn bijvoorbeeld de op materiaal georiënteerde werkplaatsen zoals het Textiellab, Beeldenstorm, Daglicht en het Glasmuseum, maar ook technische georiënteerde opleidingen zoals de TU Eindhoven, de Design Academy en St. Joost Kunstacademie. De intensivering van samenwerking zal resulteren in projecten waarmee de instellingen elkaars programma's versterken en een bijdrage leveren aan het versterken van de wetenschappelijke, culturele en industriële infrastructuur en zichtbaarheid en bekendheid van Noord-Brabant waar kunst en techniek tot innovatieve resultaten leidt met maatschappelijke impact. EKWC maakt ook deel uit van het Platform Visueel Erfgoed, een recent verband van beeldende kunstinstellingen. Er wordt (met steun van de Provincie Noord-Brabant) samengewerkt voor een jaarlijks event rondom een ieder jaar wisselend thema.

De distributie van de resultaten die in het centrum bereikt worden vinden voornamelijk plaats via de deelnemers. Doordat zij bij aannames ook getoetst worden op de mogelijkheden om hun werk aan de markt aan te bieden, kan met enige voorspelbaarheid uitgegaan worden van valorisatie van resultaat.

De innovaties die het EKWC op het gebied van keramiek realiseert scherpt het profiel aan van Noord-Brabant als innovatieve regio, waar de industriële, wetenschappelijke, culturele en creatieve sector samenwerken aan resultaten met maatschappelijke impact en nationale en internationale betekenis.

Versterking Leisure Boulevard

Midden-Brabant trekt jaarlijks meer dan 10 miljoen toeristen. Om dit te versterken is de Leisure Boulevard opgericht, een organisatie ter verbetering van de promotie van de Brabantse vrijetijdsindustrie. De ambities van het project Leisure Boulevard zijn fors. In 2025 moet de streek vele toeristische attracties rijker zijn, naast bekende trekkers als de Efteling, Beekse Bergen en vesting Heusden. Als de missie slaagt, trekt Midden-Brabant zo'n 20 miljoen recreatieve bezoekers: twee keer zoveel als nu. In najaar 2015 is een belangrijke stap gezet met de opening van het Huis van de Leisure. Het EKWC+ vormt een belangrijke toevoeging in het aanbod dat Noord-Brabant te bieden heeft, het bereiken van doelstellingen en een profilering van Noord-Brabant als een provincie met veel werkplaatsen.

Versterking Oisterwijk

In Oisterwijk zal het EKWC naast de prachtige natuur de enige culturele uitgaansplek zijn. Oisterwijk is een makkelijk bereikbare stad, met een goede restaurantcultuur. Op het KVL-terrein in Oisterwijk komt straks veel kennis van de vrijetijdseconomie bij elkaar te zitten: van bedrijven, onderwijs tot overheid. Monumentaal erfgoed wordt weer in gebruik genomen, een versleten stuk stad wordt weer tot leven gewekt met impulsen voor lokale en regionale economie. Het EKWC+ speelt daarbinnen een aanzuigende rol.

Topsectorenbeleid

Binnen het Topsectoren beleid valt het EKWC het meeste onder de 'High Tech Materials'. In de aanpak voor de topsectoren gaat het om bedrijven die hun bestaansredenen vinden in creativiteit, innovatie en ondernemerschap. Naast het creëren van vorm, betekenis of symbolische waarde gaat het in ook om de wijze van vormgeven: het creatieve innovatieproces. Hierdoor is de creatieve industrie goed in staat bij te dragen aan innovatie in andere sectoren en het oplossen van maatschappelijke uitdagingen. EKWC+ kan hier aan bijdragen door ook in andere sectoren en domeinen haar werkwijze aan te bieden. Zo is van 2013-2015 nauw samengewerkt met verslavingszorg instelling Novadic Kentron om in Europees verband te onderzoeken op welke wijze de creatieve ceramische sector van betekenis kan zijn voor de verslavingszorg sector.

EKWC+ versterkt EKWC Classic v.v.

Het EKWC zorgt ervoor dat de combinatie van kunstenaarsverblijfplaats, kenniscentrum en publieke toegankelijkheid een nieuwe mijlpaal wordt in de culturele vrijetijdsindustrie van erfgoed, musea en hedendaagse kunst. Het wordt zowel productieplek als presentatieplek.

Het EKWC Classic en EKWC+ versterken elkaar:

- De inhoudelijke kwaliteit van EKWC+ wordt gewaarborgd door de expertise van deelnemers en team van EKWC classic
- Bedrijfsleven en Hoger onderwijs komen af op de reputatie van EKWC Classic en kunnen goed geoutilleerd terecht in EKWC+

- De zichtbaarheid en samenwerkingen die EKWC+ creëert met publiek, bedrijfsleven en hoger onderwijs genereert extra aantrekkingskracht bij kunstenaars, ontwerpers en architecten bij EKWC Classic een residency te willen doorlopen

Het concept van EKWC Classic in combinatie met EKWC+ is vernieuwend want:

- Geen postacademische instelling in Nederland combineert een talentontwikkelingsfunctie voor professionals met een publieksfunctie. Omdat bij het EKWC het medium keramiek centraal staat, kan dat wel: er valt een heldere boodschap te communiceren: het maken van keramiek (van 'lekker kleien' tot state of the art innovatie).
- Voor de bezoeker is het besef dat bijna alle keramiek die hij kent uit een mal komt, een eyeopener. Dat experimenten het vakgebied verder brengen wordt dan de toegevoegde waarde.
- De combinatie van EKWC classic met EKWC+ zorgt voor een verdienmodel dat in de beeldende kunst zijn gelijke niet kent: subsidiearm, met grote bijdragen in innovatie en financieel van zowel kunstenaars, architecten, ontwerpers als publiek, bedrijfsleven en hoger onderwijs.

Het stelt EKWC in staat haar positie in het nationale en internationale veld niet alleen te behouden, maar te versterken en uit te bouwen.

Impact op EKWC

Met EKWC+ betreft EKWC niet alleen een nieuwe markt, het zal investeringen en uitbreiding en anderssoortige competenties van de organisatie vergen. Ook zal EKWC te maken krijgen met andersoortige risico's en haar marketing en communicatie anders moeten gaan inrichten. Eerst zal in hoofdstuk 2 de huidige organisatie en financials van EKWC geschetst worden, alsmede de impact die EKWC+ zal hebben. In hoofdstuk 3, 4 en 5 worden respectievelijk de publieksfunctie, talentontwikkeling en Industry-in-Residence nader uitgewerkt. In hoofdstuk 6 de marketing en communicatie, in hoofdstuk 7 de begroting met investeringsbegroting, exploitatie en dekkingsplan. Afgesloten wordt met een risicoanalyse en beheersingsmaatregelen.

HOOFDSTUK 2: ORGANISATIE + FINANCIALS

Inleiding

Als stichting bestaat EKWC inmiddels bijna 50 jaar. In dit hoofdstuk wordt de huidige organisatie geschetst, de impact die EKWC+ op de bestaande organisatie zal hebben en huidige financiële stand van zaken.

Organisatie

De afgelopen veertig jaar is bij het EKWC veel geïnvesteerd in het personeelsbestand. In eerste instantie via kwantitatieve groei, vanaf 2010 vooral in kwalitatieve groei. Dat is vanaf 2013 versterkt toen het medewerkerscorps moest worden teruggebracht van 22 naar 8 en in gelijke tijd er meer werk gedaan moest worden. Dit heeft voor een efficiëncyslag gezorgd en ons nog meer terug gebracht naar het DIT principe (do it together) en voor de deelnemers DIY (do it yourself). We hebben ook gemerkt dat medewerkers graag bij ons werken, het beste keramiekinstituut ter wereld heeft zijn uitstraling.

Governance Code Cultuur

Het EKWC is een stichting met een bestuursmodel met een volledig gevormde directeur. Door de grote mate van betrokkenheid van het bestuur bij de organisatie is voor deze structuur gekozen. Het bestuur komt minimaal vier keer per jaar bij elkaar en spreekt zich uit over beleidsplannen en jaarrekeningen. Het bestuur is de werkgever van de directeur. EKWC werkt conform de principes van de Governance Code Cultuur.

Bestuur

Het bestuur kent een evenwichtige samenstelling tussen inhoudelijke kennis en ervaring met kunstenaars, ontwerpers en architecten, wetenschap en zakelijke aspecten. Het bestuur kent zeven leden:

- Prof. Dr. Ir. Hans van Duijn, voorzitter: hoogleraar Wiskunde, TU Eindhoven, voormalig rector TU Eindhoven
- Amo Bosman, penningmeester: partner Deloitte & Touche
- Simone van Bakel: ontwerper, bestuurslid Glasmuseum, docent St. Lucas Academie
- Aart Wijnen: architect, directeur-eigenaar De Twee Snoeken
- Ad van Berlo: ondernemer, CEO van Berlo Groep, voormalig voorzitter DDW, hoogleraar TU Eindhoven
- Irene Fortuyn: beeldend kunstenaar, docent Design Academy en KABK Den Haag

In 2016 zullen twee bestuursleden vanwege hun aflopende zittingstermijn afscheid nemen van dit bestuur. Zij zullen opgevolgd worden door bestuursleden waarvan het profiel verder aansluit bij de ervaring en competenties nodig bij het veranderende EKWC.

Directeur

De directeur, Ranti Tjan, is eerder museumdirecteur geweest, en met 15 jaar museale ervaring gespecialiseerd in het trekken van nieuw publiek voor hedendaagse kunst. Ook competenties voor het organiseren, educeren en in de markt zetten van een tentoonstelling zijn met hem in huis. Van 1996 tot 2004 was Ranti in het Centraal Museum verantwoordelijk voor de tentoonstellingen, marketing en educatie. Daarnaast voor het opzetten en professionaliseren van een horecafunctie, een boekwinkel en Vriendenclub. Vervolgens heeft Ranti Tjan zich in de functie van directeur van Museum Gouda van 2004-2010 gespecialiseerd in het betrekken van nieuw publiek en nieuwe stakeholders bij een van de oudste musea van het land. Sinds 2010 is Ranti Tjan directeur van het EKWC. Naast het leiding geven aan genoemde ontwikkelingen zijn nog te noemen:

- Recent heeft het EKWC succesvol fondsen geworven voor het fablab (€ 800.000) en het Europees project Typecast (€ 300.000)
- De afgelopen jaren heeft het EKWC een groot aantal presentaties en tentoonstellingen buitenshuis georganiseerd. Tijdens de DDW 2010 was de grootste tentoonstelling die van het EKWC: Keramiek en architectuur. Ook in 2012, 2013 was het EKWC daar prominent te vinden, in 2012 samen met vier andere werkplaatsen in de entree van het Klokgebouw, een jaar later in de Schellensfabriek en weer een jaar later in een project met Dutch Invertuals.
- In dezelfde periode zijn er presentaties met Onomatopee georganiseerd en zijn er twee zeer grote tentoonstellingen georganiseerd in het buitenland waarin het EKWC participeerde (British Ceramic Biennale en de Koreaanse Biennale, met tientallen bruiklenen).
- Grootschalige verbouwing: bouwheer bij de renovatie Centraal Museum 1999, namens het museum en opdrachtgever Gemeente Utrecht.
- Strategische verandering: als bestuurslid betrokken bij verzelfstandiging Gaudeamus en verhuizing van deze stichting naar Utrecht.
- Betrokken bij nieuwe rechtsvorm: Gemeentelijk Musea Gouda werd in 2005 een zelfstandige stichting.
- Opzetten en onderhouden Vrienden- en Vrijwilligersvereniging: Centraal Museum, 1999 en museum Gouda vanaf 2004.
- Opzetten nieuw museum: Nationaal Farmaceutisch Museum in Gouda, 2007, in nauwe samenwerking met de KNMP, opzetten van Vrienden- en Vrijwilligersclub met circa 60 personen.
- Opzetten reizende tentoonstellingen: in 1993 werkzaam bij het ICA in Amsterdam en reizende tentoonstellingen georganiseerd, dit voortgezet bij het Centraal Museum 1996-2004 met meer dan 20 buitenlandse tentoonstellingen, o.a. van Droog Design, Dick Bruna, Rietveld, de Utrechtse Caravaggisten.
- Marketing: organisator in 1987 van het Fast Moving Congres met als sprekers onder meer Philip Kotler, congres over de marketing van FMCG.

Een C.V. van Ranti Tjan is als bijlage 1 opgenomen.

Kern van het EKWC: de Vijf Adviseurs

De Vijf Adviseurs die werkzaam zijn bij het EKWC beheersen alle vijf het gehele keramische proces en hebben bovendien ieder een andere specialisatie waarin ze behoren tot de besten. Zo hebben we een zeer ervaren mallenmaker in huis, een ovenmeester die samen met de ovenbouwers komt tot innovatieve ovens, een onderzoekster thuis in materiaalexperimenten, een expert op het gebied van glazuur en een specialist in digitale technieken. De werkwijze die we hanteren is dat we elkaar steeds bevragen, en dat wordt versterkt door de deelnemers die soms met de meest idiote vragen komen, en nog vaker met de meest idiote oplossingen.

Medewerkers

Naast directie en de vijf adviseurs werken nog vijf medewerkers bij het EKWC, een huismeester, een financieel administrateur, een voorraadbeheerder en medewerkers die de huishouding verzorgen. Voor PR en beheer van de website is een zzp-er aan het EKWC verbonden.

Impact competenties EKWC+

De koers die EKWC met EKWC+ heeft uitgestippeld heeft vanzelfsprekend implicaties op de competenties en de organisatiestructuur. Van de huidige medewerkers wordt niemand 'vrijgemaakt' voor EKWC+ met uitzondering van de directeur. Met andere woorden, voor de activiteiten die voor realisatie en exploitatie van EKWC+ te ondernemen zijn, wordt extra capaciteit aangetrokken. Dat is niet alleen noodzakelijk vanuit beschikbare capaciteit vanuit de

huidige organisatie, maar ook vanuit de anders soortige eisen aan competenties die de voorgenomen activiteiten stellen aan de organisatie. Zoals uit het c.v. van Ranti Tjan blijkt heeft hij ruime ervaring met dergelijke trajecten. Hij zal leiding geven aan realisatie van EKWC+ en de toekomstige exploitatie.

EKWC trekt tevens een zakelijk leider aan die Ranti Tjan zal bijstaan bij de realisatie en exploitatie van EKWC+. Voornaamste aandachtsgebieden vormen de financiële inrichting en monitoring, het realiseren van de bijdragen van fondsen, het financieel en juridisch vorm geven van de beoogde samenwerkingsverbanden, het ontwikkelen van nieuwe contractvormen, risicomangement en zaken van administratief organisatorische aard.

Naast de directeur en een zakelijk zal EKWC zich verder versterken. De huidige administrateur (die gedeeld wordt met het Centraal Museum in Utrecht) breidt zijn activiteiten uit en een secretaresse zal het team versterken (en ontlasten). In de volgende hoofdstukken zal per onderwerp uitgewerkt worden welke competenties het EKWC specifiek per activiteit zal aantrekken ter realisatie en exploitatie van EKWC+.

Financials

De plannen van het EKWC in 2012, na de 100% subsidiekorting van 1 miljoen euro, zijn zodanig ingezet dat vanaf 2016 een nieuw verdienmodel ontstaat, veroorzaakt door draagvlak van publiek, hoger onderwijs en bedrijfsleven. Door hogere fees te vragen en opdrachten aan te nemen redt EKWC Classic zich goed, en is de korting van 1 miljoen euro voor meer dan de helft opgevangen. De andere helft is opgevangen met het doorvoeren van bezuinigingen, waarmee de begroting van EKWC Classic structureel op orde is.

Belangrijkste financiële anker van het EKWC is een egalisatie reserve zoals die is terug te vinden in de jaarrekening 2014. Dit is een kapitalisatie van het eigen, hypotheekvrije pand van het EKWC in Den Bosch. Er is echter een plicht tot koop met de Provincie, waarvoor inbreng van eigen middelen noodzakelijk zal zijn. De koop leidt op termijn tot een lagere huurlast EKWC.

Naast het financiële anker heeft het EKWC met haar algemene reserve beperkt werkkapitaal om in te zetten. Als Bijlage 2 is de jaarrekening 2014 van het EKWC opgenomen.

Impact EKWC+

EKWC+ vormt een nieuwe activiteit, dat onderdeel vormt van de stichting. Binnen de stichting kent EKWC+ een eigen investeringsbegroting en financiering / dekkingsplan en vervolgens een eigen exploitatie. De administratie organisatie wordt zo ingericht dat de resultaten van EKWC+ separaat gemeten en gerapporteerd kunnen worden. De activiteiten en financieringsbehoefte die met EKWC+ gemoeid gaat herbergt nieuwe (vormen van) risico's voor de stichting. In hoofdstuk 8 wordt naar op de voorziene risico's en beheersmaatregelen die getroffen zijn ingegaan.

HOOFDSTUK 3: PUBLIEKSACTIVITEITEN

Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het eerste speerpunt van EKWC+ nader uitgewerkt, de ontvangst voor publiek. Zowel het concept als de praktische implicaties en aspecten worden besproken.

Tentoonstellingsplan

Een rondleiding bij het EKWC+ duurt 75 minuten, waarin de bezoeker meegenomen in de dynamische wereld van keramiek. Er zijn minstens zeven 'dingen' of momenten die mensen gaan of willen doorspreken, zich herinneren of later over willen vertellen aan anderen. Van keramische waterfilters tot kunstwerken. En alles er tussen in dat het leven mogelijk maakt: van bakstenen tot dakpannen, van sanitair tot serviesgoed.

Het EKWC+ laat vooral het maken zien, de tips en trucs om klei te veranderen in duurzame keramiek. Maar ook innovatieve oplossingen voor dagelijkse problemen en gekke experimenten voor niet eerder gestelde vragen zorgen voor een levendig bezoek aan EKWC+. Wie het EKWC+ bezocht heeft kijkt heel anders tegen het koffiekopje aan en zal zich voornemen om het leven uit de mal niet zomaar te accepteren!

Doel van de tentoonstelling is dat mensen na de rondleiding gefascineerd raken over keramiek. Ze gaan het herkennen in hun thuissituatie, gaan er over vertellen aan derden en zullen bereid zijn meer te investeren als ze keramische producten kopen.

Het EKWC+ stelt zichzelf de volgende randvoorwaarden en eisen:

- Het EKWC+ presenteert het maakproces enerzijds koel en technisch en anderzijds mythisch, prikkelend en herkenbaar. De inhoud is sterk en begrijpelijk.
- De sfeer van een rondleiding moet los zijn (maar niet jolig zoals bij het Speelklokmuseum), creatief en openminded.
- De materie is zowel voor in techniek geïnteresseerde mannen (en vrouwen) als voor in kunst geïnteresseerde vrouwen (en mannen) aantrekkelijk.
- De gidsen zijn leuk, aardig, spontaan en weten waar ze het over hebben.
- De entree is vanzelfsprekend te vinden, bij binnenkomst voelt men zich welkom, er zijn bij de entree wc's, koffie en een garderobe. Het is duidelijk waar de kassa is.
- Het EKWC is makkelijk bereikbaar per auto, bus en openbaar vervoer. Er is gratis parkeermogelijkheid. Op internet makkelijk te vinden met een heldere website.
- Daarnaast willen we één van de kwaliteiten van het EKWC (het kloostergevoel) niet te niet doen.

In Bijlage 3 is het tentoonstellingsplan nader uitgewerkt. In Bijlage 4 de programmering van de openingstentoonstelling.

Samenstelling en actualiteit van de presentaties

De directeur van het EKWC+ is initiatiefnemer en curator van de (wisselende) tentoonstellingen. Zijn ideeën toetst hij bij de Vijf Adviseurs zodat de expertise en de juiste voorbeelden worden ingezet om te komen tot de meest verrassende presentatie, die voldoende evocatief, prikkelend en herinneringswaardig zijn. Wisselende presentaties zijn essentieel om de gehele opstelling fris en actueel te houden en de ambitie bij medewerkers en deelnemers aan te wakkeren om deel te willen nemen aan de presentaties.

Samenwerking en partners

Zoals uit het tentoonstellingsplan blijkt werkt EKWC met diverse partners structureel samen. Dit betreffen onder meer de restauratieafdeling Universiteit van Amsterdam, het Fries Museum, het Nationaal Museum voor Keramiek in Taipeh. De resultaten van die samenwerking zijn zichtbaar binnen EKWC+ en maken onderdeel uit van het steeds wisselende tentoonstellingsprogramma. Naast de eigen initiatieven en innovaties heeft het EKWC zich daarmee langdurig verzekerd van een boeiende toestroom en invloed van derden op haar programma. De samenwerkingen worden in hoofdstuk 4 nader uitgewerkt.

Bezoek in groepen

De afgelopen jaren wordt het EKWC wekelijks gebeld of een groep kan komen kijken. Deze groepen vragen om een specifieke benadering en moeten aan de voorkant goed worden opgevangen (doel, interessegebied, achtergrond groep). Als dit goed gebeurt is de respons groot. Praktijk is dat iedere rondleiding die we in de afgelopen jaren gegeven hebben nieuwe aanvragen opleveren. Hiermee onderscheiden we ons van andersoortige culturele uitjes die doorgaans kleinschaliger, individueler worden afgelegd. Door gebruik te maken van groepsbezoek willen we inspelen op het gezamenlijk en intensief beleven van EKWC+ en op efficiency voor de organisatie. Voor personen die zich niet als groep hebben aangemeld wordt iedere dag een rondleiding gegeven op hetzelfde tijdstip (14.30 uur) zodat het makkelijk te communiceren is. Bij grote belangstelling kan dit worden uitgebreid met meerdere tijdstippen.

Voorbeelden van culturele uitjes die voornamelijk met groepsbezoek (of in groepen geregiseerde bezoeken) werken zijn het Grieghuis in Oslo, Corpus in Leiden, rondvaartboten in Amsterdam, mysterytours in Edinburgh, Kamp Westerbork in Hooghalen (ook voor bedrijfsuitjes), Museum Speelklok in Utrecht.

EKWC+ richt zich op vier doelgroepen:

- **Professionele doelgroep:** Dit betreft kunstenaars en ontwerpers (zowel nationaal als internationaal), wetenschappers, journalisten, vertegenwoordigers van collega musea, overheden, onderwijsinstellingen en het bedrijfsleven. Ook keramiek-, kunst- en designliefhebbers en verzamelaars rekenen wij hiertoe. Deze doelgroep heeft een hoog opleidingsniveau. Wij hebben hen graag in ons netwerk. En wij zien hen graag regelmatig bij het EKWC.
- **Recreatieve doelgroep:** dit betreft reguliere museumbezoekers, passanten en dagrecreanten en publiek dat via georganiseerde reizen ons bezoekt. Deze groep heeft een zeer divers opleidingsniveau en bezoekt het EKWC+ meestal voor het eerst. Wij zien graag dat zij een prettig en inspirerend verblijf hebben in Oisterwijk, dat zij deze ervaring delen met anderen en besluiten weer eens terug te komen.
- **Educatieve doelgroep:** dit betreft workshopers en amateurs die bij ons een activiteit bezoeken, studenten van het (kunst)vakonderwijs die bij ons een deel van hun opleiding doorlopen en leerlingen van het lager en voortgezet onderwijs die deelnemen aan een door ons in scholen of in ons gebouw georganiseerd educatief project. Wij verleiden hen graag uit tot een regelmatig bezoek aan het EKWC.
- **Relatie doelgroep:** het EKWC is het ideale uitje voor representatieve bezoeken. Voor politici en hun (buitenlandse) gasten, voor bedrijfsbezoeken en voor gasten van deelnemers.

Rondleiders

De rondleidingen worden gegeven door een enthousiaste groep goed ingevoerde keramisten en studenten keramiek van de St. Lucas Academie. Zij zijn aan EKWC+ verbonden met een programma Talentontwikkeling dat in Hoofdstuk 4 besproken wordt. Bij de rondleidingen wordt gebruik gemaakt van een audiosysteem, waarbij bezoekers worden toegesproken via een

koptelefoon. Zo'n audiosysteem werkt heel goed, zo is de ervaring bij bijvoorbeeld het Grieg huis in Bergen of het Nationale Museum van Taipei. De rondleiders worden getraind door het EKWC in mei, voorafgaande aan de opening.

Aanmelding

Een groep of individu kan zich op de website van EKWC+ aanmelden voor een rondleiding. Op de website zijn slots opgenomen. Degene die de boeking doet ontvangt gelijk een bevestiging. Met de boeking wordt de planning van de bezoeken automatisch bijgewerkt, welke beheerd wordt door een coördinator rondleidingen. Bij de boeking wordt verzocht vooruit te betalen met Ideal of Paypal. De website is daarvoor ingericht. Reden om vooruitbetaling te vragen is het risico elimineren van no show, vermindering van de belasting van de kassa en controle- en procesmatig voor de boekhouding. Voor speciale verzoeken, zoals rondleidingen buiten de reguliere openingstijden, kan contact opgenomen worden met de coördinator rondleidingen.

Verwachte bezoekersaantallen en prijsstelling

Het EKWC verwacht in 2017 20.000 bezoekers aan te trekken. De winkelverkoop prijs voor entree bedraagt € 11. Voor kinderen t/m 4 jaar is de toegang gratis, voor kinderen t/m 12 jaar is de toegang € 8, daarboven € 11. Met 20.000 bezoekers en een entreprijs van € 11 meent het EKWC een voorzichtige inschatting te doen. Ter referentie:

- Het Glasmuseum en het Textielmuseum trekken ieder meer dan 50.000 bezoekers per jaar met een recette van ieder meer dan € 300.000 (bron: jaarrekeningen 2014). Het Glasmuseum vraagt € 8 euro entree, het Textielmuseum € 10 en voor groepen € 8. Beiden hanteren lagere tarieven voor niet-volwassenen.
- Corpus Leiden rekent voor een rondleiding van 55 minuten via een audiotour € 16,75. Zij hadden 230.000 bezoekers in 2013.
- Museum Speeklok tot Pierement rekent voor een rondleiding van 45 minuten door een student € 11. Het museum trok 90.000 bezoekers.

Naast genoemde voorbeelden telt Nederland veel streekmusea die met een beperkt programma en (marketing)budget 20.000 bezoekers weten te halen. Geconcludeerd kan worden dat EKWC met haar verwachte bezoekersaantallen een voorzichtige inschatting maakt.

Vooralsnog geen Museumjaarkaart

Bij het EKWC+ is een Museumjaarkaart niet geldig. In de eerste plaats is het EKWC+ geen museum en zal bezoek, zoals eerder besproken, voornamelijk in vorm van groepsbezoek gaan. Een museumbezoeker is vooral een individuele bezoeker, terwijl groepsbezoek gericht bezoek vormt. Dat geldt dus ook voor de individuele bezoeker die zich aansluit bij een groep. Voor die individuele bezoeker die zich laat afschrikken doordat geen Museumjaarkaart geldig is geldt nog het volgende. Zou de Museumjaarkaart geldig zijn, dan is een direct effect dat de opbrengst per bezoeker lager is omdat het EKWC+ 40% minder uitgekeerd krijgt per bezoeker. Met andere woorden, het EKWC+ zou meer bezoekers moeten ontvangen om dezelfde opbrengsten te realiseren tegen hogere kosten (meer bezoekers is meer rondleidingen!). Daarnaast, bedrijfsuitjes zijn minder korting gericht. Overigens zal EKWC+ de ontwikkelingen monitoren en evalueren. Mocht blijken dat de Museumjaarkaart toch een aantrekkelijke propositie blijkt en haalbaar is, kan alsnog besloten worden tot invoering van de Museumjaarkaart.

Berekening benodigde capaciteit

In Bijlage 5 is een doorrekening opgenomen naar de benodigde capaciteit van het verwachte publieke bezoek. EKWC+ is het hele jaar dagelijks geopend, immers Oosterwijk is een recreatieve

bestemming. Het EKWC+ kent dus geen vakantiesluitingen. Integendeel. Dagelijks is er om 14.30 uur een inloop rondleiding voor individuele bezoekers. Alle andere rondleidingen vinden plaats op afspraak. Het maximum aantal personen dat kan deelnemen aan een rondleiding is 25.

Zoals besproken worden in 2017 20.000 bezoekers verwacht die in groepen van gemiddeld 15 personen EKWC+ zullen bezoeken, circa 1.333 groepen per jaar. Uitgaande van de openingsdagen en -tijden betekent dit circa 4 groepen per dag (gemiddeld 3,7 groepen per dag). Een rondleiding duurt circa 75 minuten, echter dient tijd ingeruimd te worden voor aankomst, vertrek, kaartverkoop, shopping en horeca. Daarom is de duur van een groepsbezoek gesteld op gemiddeld 2 uur. Er kunnen maximaal twee rondleidingen tegelijkertijd gegeven worden. Op doordeweekse dagen verwacht het EKWC+ meer drukte dan in het weekend.

EKWC+ ontvangt de groepen op vastgestelde tijdstippen. Bij ontvangst van twee groepen tegelijkertijd of bij overlap van groepen wordt nagestreefd een tijdsinterval te realiseren. De intervallen zijn belangrijk voor een goede spreiding van werkzaamheden voor het personeel en benutting van capaciteit van kassa, winkel, garderobe en horeca gedurende de dag.

Berekening maximale capaciteit

EKWC+ verwacht dat de bezoekersaantallen gaan groeien met circa 10% per jaar. Het is een streven: de museale ervaring van de directeur leert dat het aantal bezoekers te sturen valt door marketingtechnieken. In de praktijk is 10% groei een rustige groei die een organisatie kan absorberen. Uitgaande van deze gegevens kan het EKWC+ verdubbelen in bezoekersaantallen (40.000) en zelfs meer als rekening gehouden wordt met avondopenstellingen.

Horeca en winkel

De horeca en de galerie zijn essentieel aan de EKWC-beleving. Zo zal de koffie geschonken worden via de snelfilter methode, waarbij het filter keramisch is (een Japanse innovatie uit 2014). En passant wordt hier getoond hoe keramische waterfilters werken. Daarnaast zullen in de galerie zowel serviesgoed als vazen worden aangeboden, recent gemaakt of ontworpen bij het EKWC, Tichelaar, Cor Unum of de Design Academy. De taart komt bij de buurman vandaan, patisserie 'Bij Robert'.

Economisch mag bekend worden verondersteld dat winkels en horeca faciliteiten van musea pas bij meer dan 100.000 bezoekers een winst oplevert. Zo heeft het Escher Museum in Den Haag jaarlijks een netto winst uit de winkel van € 150.000 met dank aan 60 vrijwilligers en meer dan 120.000 bezoekers. Waren er drie betaalde medewerkers dan was de winst nihil. In Museum Gouda (tussen de 20 en 40.000 bezoekers van 2004-2009) waren winkel en horeca niet van toegevoegde financiële waarde.

Voorzichtigheidshalve wordt ervan uitgegaan dat de horeca en winkel kostenneutraal zullen zijn. In de toekomst wordt gestreefd naar een positieve resultaatbijdrage door inzet van vrijwilligers. Horeca (koffie en taart) en winkel zijn namelijk wel belangrijk voor beleving, beeldvorming en promotie van EKWC+. In combinatie met verhuur voor feesten, partijen en ontvangsten kan horeca winstgevend worden.

Vrijwilligers

Net als het Glasmuseum of Beelden aan Zee is EKWC+ voornemens een vrijwilligersorganisatie op te zetten. Inwoners van Oisterwijk hebben zich spontaan gemeld of zij wat voor het EKWC kunnen betekenen. Gezamenlijk gaan we een Leden Kring. Deze moeten zich geheel thuis voelen bij het EKWC, de idee is dat men zich net zo thuis voelt als de burgemeester van Oisterwijk, die

de sleutel heeft en 's avonds na een diner op het stadhuis met collega burgemeesters naar het EKWC loopt en met z'n eigen sleutel naar binnen gaat om een rondleiding te verzorgen.

De Leden Kring zal met name de ontvangst, kassa, winkel en horeca bemannen. Voor de rondleidingen wordt een team gevormd van keramisten en studenten keramiek. In de berekening is er van uit gegaan dat een vrijwilliger 1 dag in de week wil vrij maken voor het EKWC+. EKWC+ verwacht met een breed team van circa 60 vrijwilligers te gaan werken in 2018. Het aantal vrijwilligers zal verder toenemen met de groei van publiek. Voor het ontwikkelen van het vrijwilligersbeleid wordt vanaf 2016 een coördinator vrijwilligers aangesteld. De coördinator rondleidingen stuurt de vrijwilligers aan.

Aan vrijwilligers wordt geen vrijwilligersvergoeding verstrekt. Wel zullen zij andere vormen van beloning genieten en blijken van appreciatie. Ook zal een staffel ontwikkeld worden met waardering voor trouw, inzet en betrokkenheid. EKWC+ heeft gedegen onderzoek gedaan naar het werken met vrijwilligers, onder meer bij genoemde collega-instellingen. Daarnaast beschikt de directeur over ruime ervaring over werken met vrijwilligers. Het profiel van de coördinator vrijwilligers voorziet in een persoon die over up to date kennis en ervaring beschikt met vrijwilligers.

Voor de start in 2016 en 2017 zal het EKWC+ eerst met professioneel personeel werken. Nadat de Ledenkring tot stand gebracht is worden zij door het personeel ingewerkt, onder supervisie van de coördinator vrijwilligers.

Personeel

Zoals beschreven in het stichtingsplan bevinden entree, garderobe, kassa, winkel en horeca zich bij elkaar. Op basis van de verwachting van 20.000 bezoekers in 2017 verwacht EKWC+ gemiddeld met 1,7 fte cassiere - horecamedewerker uit te kunnen. Afhankelijk van de planning kunnen op drukkeren of rustiger dagen meer of minder fte's ingezet worden, gemiddeld 1,7 fte. Met de selectie van medewerkers wordt rekening gehouden dat zij beide functies kunnen vervullen en flexibel inzetbaar zijn. Het aantal rondleiders dat nodig is wordt afgestemd op de benodigde capaciteit op basis van de planning, gemiddeld 0,9 fte. De coördinator rondleidingen stuurt cassiere, horecamedewerker en rondleiders aan.

In 2016 en 2017 zet het EKWC+ professionele cassieres en horecamedewerkers in. Uitgaande van totaal 1,7 fte is dat € 60.000 euro per jaar. Vanaf 2018 zal hun rol overgenomen te worden door vrijwilligers. Het team van vrijwilligers zal eerst opgebouwd moeten worden en vervolgens ingewerkt, vandaar 2018. De coördinator rondleidingen is ingeschat op 0,2 fte, € 12.000 euro per jaar. De coördinator vrijwilligers is ingeschat op 0,2 fte, € 12.000 euro per jaar. Alle genoemde bedragen zijn inclusief sociale lasten, (vakantie)toeslagen, gemiddeld aantal ziekte-dagen. De technische dienst wordt als zzp-er ingehuurd voor inrichting, emballage, transport, € 6.000 per jaar.

Exploitatielasten

Naast de personeelslasten zijn de voornaamste kosten voor presentatie en inrichting. Enerzijds betreft dit de kosten van het wisselen van de tentoonstellingen. Daarvoor is materiaal voor de presentaties nodig, aanpassingen in sokkels en vitrines, beteksting en kasten. Anderzijds de objecten, kunstwerken en educatieve materialen etc. die gepresenteerd worden alsmede de ombouw van de ateliers die bezocht kunnen worden. De totale jaarlijkse kosten voor presentatie en inrichting worden begroot op € 74.500. Zie voor een nadere specificatie de begroting in Bijlage 9.

Exploitatieopbrengsten

De exploitatieopbrengsten bestaan voornamelijk uit omzet uit entree (20.000 bezoekers * € 10 = € 200.000). Daarnaast bijdragen van fondsen die te werven zijn gerelateerd aan onderdelen van het tentoonstellingsprogramma.

Planning en het eerste jaar

EKWC+ gaat in juni 2016 open. Het eerste jaar is derhalve een opstartjaar en een half jaar van daadwerkelijke exploitatie. Het vergt echter wel voorbereiding. Ingeschat is wat de omvang van de kosten en opbrengsten in 2016 zal zijn. In 2017 is sprake van een eerste boekjaar waar EKWC+ in volle omvang geëxploiteerd wordt.

De planning van realisatie van EKWC+ is als volgt:

Juni 2012 – januari 2016	Planontwikkeling, voorbereiding, keuze nieuwe locatie, renovatie, verhuizing, inregelen, afspraken met Provincie, opstellen beleidsplan 2017-2020, eerste fondsenaanvragen.
Januari 2016	Fondsenaanvragen, samenstellen team EKWC+, volgorde van uitgaven opstellen.
Februari 2016	Opdrachten uitzetten. Start verbouwing, start publiekswerving
Mei 2016	Oplevering EKWC+
Juni 2016	Inrichting EKWC+, ontvangst Publiek
September 2016	Officiële opening

HOOFDSTUK 4: TALENTONTWIKKELING

Inleiding

Het EKWC richt zich sinds haar bestaan op talentontwikkeling. Zowel professoren die sabbatical doen als onze samenwerking met de Westminster University London (tot voor kort met Edmund de Waal), levert hoogwaardig artistiek-wetenschappelijk onderzoek op. Zo komen alle PhD-kandidaten Ceramics van de Westminster University een maand onderzoek doen bij het EKWC. Ook de restauratie opleiding van de Universiteit van Amsterdam (docent Kate van Lookeren Campagne) doen in Oisterwijk hun kleikennis op. Bijna alle topdocenten van keramische opleidingen (Alfred New York, Geneve, Oslo, Limoges, Chicago, Berlijn, Parijs, Amsterdam) hebben een werkperiode gedaan bij het EKWC. Velen hiervan zijn oorspronkelijk niet opgeleid als keramist. De opleidingen van onder andere Oslo en Cranbrook zijn gemodelleerd naar het EKWC-model. Vanuit EKWC+ wordt talentontwikkeling geïntensiveerd met nieuwe programma's. In dit hoofdstuk wordt eerst inzicht gegeven in lopende programma's van talentontwikkeling en vervolgens de nieuw te ontwikkelen programma's.

Samenwerking

Samenwerken, regionaal, nationaal en internationaal, zit bij EKWC in het DNA. EKWC werkt al jaren met een breed netwerk van partijen. Dit betreffen onder meer:

Universiteit van Amsterdam

De opleiding voor restaurator aan de Universiteit van Amsterdam doet al enkele jaren haar keramiek deel bij het EKWC. Adviseur Peter Oltheten verzorgt een Masterclass onder supervisie van Kate van Lookeren Campagne.

Samenwerking Kunsthochschule Kiel, Duitsland

Sinds 2013 werkt het EKWC nauw samen de kunstacademie van Kiel. Adviseur Marianne Peijnenburg geeft regelmatig les aan deze kunstacademie. Het docentencorps keramiek heeft een werkperiode bij het EKWC gedaan, regelmatig komen medewerkers bij het EKWC stage lopen en in 2015 hebben acht studenten een Masterclass onder regie van alumnus Prof. dr. Kerstin Abraham bij het EKWC gedaan. Opbrengsten circa € 4.000 voor drie weken.

Samenwerking Saga Ceramic Research Laboratorium

Sinds 2014 werkt het EKWC nauw samen met het best geoutilleerde keramisch laboratorium SCRL in Japan. Hier houden 20 onderzoekers (allen met PhD titel met onderzoeksdoctoraat in keramiek) zich full time bezig met de ontwikkeling van de keramiek. Op hun verzoek werken we samen aan gebruik en ontwikkeling van 3d technieken. Onze adviseur Sander Alblas heeft kennis en ervaring die in Japan niet aanwezig is. Er is uitwisseling tussen medewerkers van SCRL en het EKWC. In dit kader kan een paar jonge ontwerpers hun talent verder ontwikkelen, bij opeenvolgende werkperiodes in Saga en Oisterwijk, zoals bijvoorbeeld Kirstie van Noord. De samenwerking geschiedt met gesloten beurzen. Kosten voor EKWC+ jaarlijks € 4.000.

Muziekgebouw aan het IJ, Glasmuseum, Beeldenstorm, Textielmuseum, Steim

Het EKWC heeft samen met genoemde instellingen een samenwerking ingezet op innovatie in akoestiek en materialiteit. Beoogd is nieuwe manieren ontwikkelen om klankmatig te spelen met materie: variërend van ruimte tot gebruiksvoorwerpen tot muzikale instrumenten. In veel culturele instellingen en musea zijn klank en akoestiek namelijk onderbelicht. In de huidige tentoonstellingsvormen, evenals in de collectiebeheer, is het beeld dominant en klank een onderbelicht aspect van de materie. Met steun van Mondriaan (€ 15.000) is een eerste workshop georganiseerd met bevredigende resultaten. Vervolgens hebben twee overleggen met Mondriaan plaatsgevonden, hetgeen geresulteerd heeft in een gezamenlijke subsidieaanvraag

met een samenwerkingsprogramma voor de komende vier jaar. Naar verwachting zal deze aanvraag gehonoreerd worden, hetgeen een jaarlijkse bijdrage betekent van € 50.000. EKWC+ stelt haar faciliteiten en know how beschikbaar, naast tijd van de EKWC+-organisatie.

Samenwerking Novadic Kentron (2012-2014)

Grootschalig Europees project over verslaving en keramische instituten. Zes landen, 14 instituten. Het betreft een onderzoeks- en leer project.

St. Lucas

Aan de andere kant van het opleidingspectrum hebben we studenten van de uitstekende St. Lucas opleiding die zes maanden stage komen lopen bij het EKWC. Het aantal zal groeien naar acht per jaar. Zij krijgen bij ons de finesses van de keramiek toegediend en worden ingezet om het publiek van EKWC+ te vertellen wat dat keramisch proces nu inhoudt. Daarnaast assisteren zij deelnemers in hun maakproces. Overigens ontvangen stagiaires bij het EKWC een stagevergoeding. De jaarlijkse kosten van het programma voor EKWC+ bedragen € 6.000.

Nieuwe programma: Jong Talent

Nieuw in het EKWC-beleid wordt de aandacht voor jong talent. Jaarlijks zullen acht talenten de gelegenheid krijgen om bij het EKWC een residentie te doen. Dit is mogelijk dank zij de uitbreiding van ateliers van het EKWC en vormt dus een nieuwe activiteit. Samen met twee galeries, twee musea en Metropolis M zullen deze acht jonge talenten in de markt worden gezet. Gegarandeerde tentoonstellingen, afspraken met kunstcritici en verzamelaars maken dan deel uit van het curriculum. Dit is in november 2015 opgezet met de nieuwe directeur van het Fries Museum/ Nationaal Keramiek Museum Prinsessehof en gaat vanaf 2016 vijf jaar lopen. Het speciale atelier dat hiervoor beschikbaar wordt gesteld geeft de mogelijkheid voor jong talent om zich met publiek te onderhouden. Dit is ook een belangrijke bijdrage in het curriculum van de jonge kunstenaar/ ontwerper. Onderdeel van dit traject is een serie papers, eenvoudige catalogi waarin het werk van de kunstenaar wordt toegelicht en van een theoretisch kader wordt voorzien. Deze zullen geschreven worden door jonge kunstcritici, van dezelfde leeftijd als de jonge kunstenaar.

Studenten van het kunstvakonderwijs komen groepsgewijs naar het EKWC. De structuur zal die zijn van de Artists-in-residence. Gedurende drie weken komen tussen de 8 en 12 studenten naar het EKWC+, maken gebruik van een studio per vier deelnemers en werken aan een opdracht. Het curriculum bestaat uit 21 dagen continu intensief werken aan een vooraf ingediend project, koken voor de deelnemers in het EKWC en 's avonds atelier bezoek aan de deelnemers van het EKWC. De beste twee studenten verblijven vervolgens nog drie weken extra en mogen dan stage doen bij een van de vijf EKWC-adviseurs.

Voor het programma is een gezamenlijke fondsenaanvraag in voorbereiding.

Nieuw programma: Spark

Een ander onderdeel, zowel passend bij 'Bedrijfsleven' als 'Talentontwikkeling' is de samenwerking met Spark, een innovatieplatform voor de bouw, opererend vanuit Noord-Brabant met o.a. Heijmans, de TU-Eindhoven en overheden als partner. Bij Spark is een talentenklas opgezet, bestaande uit jonge managers uit tien verschillende bedrijven (onder andere Canon, Ricoh, Enaxis, ASML). Aan het eind van hun driemaandse 'cursus' vindt een bootcamp plaats waarin de deelnemers drie dagen intern verblijven in het EKWC. Naast een stoomcursus keramisch proces worden zij in nauw contact gebracht met de deelnemers in huis om hun manier van denken aan elkaar te toetsen. Dit levert een nauwe band op met jonge managers, het stuurt hun inzicht in cultuur en creatieve innovatie en het levert voor EKWC+ geld

op. Eind 2015 heeft EKWC de eerste tien deelnemers aan het SPARK talentenprogramma ontvangen.

In de woorden van Spark: 'Het talentprogramma van Spark is gericht op jonge getalenteerde academici die passie hebben voor verandering en innovatie. Zij zijn analytisch, creatief en niet uit het veld te slaan. Het kenmerkt hen altijd een stapje extra te zetten. Onze talenten voelen zich snel thuis bij klanten. Hier werken zij aan het opzetten, lanceren en implementeren van innovaties die de gebouwde omgeving groener, mooier en slimmer maken.

De opbrengst van het Spark-programma in 2015 was € 5.000 voor drie nachten verblijf. Voor 2016 wordt rekening gehouden met € 10.000 tot € 15.000.

Nieuw programma: masterclasses en workshops

Inleiding

Het EKWC is voornemens masterclasses en workshops te organiseren. De vraag er naar is enorm en het EKWC beschikt over alle faciliteiten.

Masterclasses

Zowel bij academies als bij professionals is er vraag naar inspirerende presentaties van gevestigde kunstenaars, ontwerpers, filosofen, columnisten, schrijvers. Hiermee wordt een aantrekkelijk en afwisselend programma aangeboden dat ook gevolgd kan worden door bezoekers uit Oisterwijk en Tilburg. Door deze gevestigde namen in contact te brengen met het EKWC+ ontstaat wisselwerking van marketingachtige allure (denk aan de Pauwhof in Wassenaar). Doordat iedere Masterclass gekoppeld is aan een driedaagse residency ontstaan nieuwe contacten en duurzame relaties. Het EKWC heeft inmiddels ervaring met masterclasses opgedaan, met name met Belgische academies. Het blijkt een zeer adequate propositie om gerenommeerde kunstenaars, ontwerpers en creatieven 'even' over de vloer te hebben en het genereert neveninkomsten.

Workshops

Wat betreft workshops zal sprake zijn van een andere doelgroep dan de huidige. De expertise van de Adviseurs van het EKWC heeft een aanzuigende werking op andere collega's die de kennis van het EKWC willen delen. Pottenbakkerscursussen worden overal gegeven, maar alleen bij het EKWC door de beste keramisten ter wereld. Deze keramisten zijn bereid die cursussen te geven omdat ze daarnaast gelegenheid hebben om "eigen" werk te doen in de beroemde faciliteiten van het EKWC. De Workshops zijn zowel bedoeld voor de vrouw van de chirurg die op hoog niveau wil instappen, als voor afgestudeerden die willen weten hoe 3d printen met klei werkt.

Kwaliteit, imago en organisatie

Gewaakt wordt ook voor kwaliteits- en imagooverlies als het gaat om masterclasses en talentontwikkeling. Hoewel een programma als the Great Pottery Throw Down van de BBC zeer enthousiasmerend werkt, is het niveau hierin vrij laag. Popularisering mag niet ten koste gaan van de wereldvermaarde kwaliteiten van het EKWC. Denkrichting is de bovenkant van de amateur-creativiteitsmarkt te bedienen met cursussen van goed niveau. Daarvoor kunnen relatief forse prijzen gevraagd worden. Het programma vindt plaats op het moment dat de vaste ploeg van EKWC er niet is, op weekenddagen en dinsdagen. De workshops worden gegeven door externen. EKWC beschikt over een goed netwerk van docenten die op zzp-basis dat willen doen.

Prijstelling

Voor de prijs per deelnemer aan de workshops en masterclasses denkt EKWC aan € 300 per deelnemer per dag, uitgaande van groepen van 20 deelnemers. Buurman Robert vraagt

hetzelfde. Kookworkshops van Sterrenrestaurants e.d. kosten dat ook. Voor masterclasses van gerenommeerde namen zou de prijs hoger kunnen liggen. De workshops en masterclasses zullen eerst ontwikkeld moeten worden. EKWC+ huurt daar derden voor in. Naast de beschikbaarheid van faciliteiten is rekening te houden met te betalen fee voor masters, docenten, lesmateriaal en stoken.

Versterking van EKWC+

De wisselwerking die het EKWC+ opgang brengt met allerlei samenwerkingsverbanden, disciplines en talenten en professioneel geïnteresseerden levert voor het publiek een voelbaar levendige omgeving op. Vergelijkbaar met het National Glass & Ceramic Museum in Sunderland waar museumpubliek kennis neemt van diverse PhD-onderzoeken door een aansprekende presentatie. Met de besproken programma's boort EKWC+ nieuwe doelgroepen aan. Naast concrete resultaten voor de deelnemers aan de programma's zelf is spinoff te verwachten in de vorm van extra deelnemers en extra bezoekers aan het EKWC+.

Organisatie

Voor het vormgeven van de plannen en de organisatie van het programma Talentontwikkeling wordt een coordinator Talentontwikkeling aangetrokken. Deze zal voor 0,2 fte aan de organisatie verbonden worden op zzp-basis, voor een jaarbedrag van € 12.000. Al naar gelang de toename van de activiteiten kan de functie uitgebreid worden.

Overige opbrengsten

In de begroting is inschatting opgenomen van de jaarlijkse opbrengsten van de bestaande nieuwe programma's. Naast benoemde academies hebben verschillende andere academies gevraagd of ze studenten naar het EKWC+ kunnen sturen. Voor 2017 hebben we aan Hogeschool PXL € 1.500 per week gevraagd voor een atelier en dat lijkt goed te landen. Bekend is wat in Nederland academies per student van het rijk ontvangen; dat is de maximale som die we op onze beurt weer aan academies kunnen vragen. Ook bij de Design Academy wordt momenteel het haalbare tarief afgetast.

HOOFDSTUK 5: INDUSTRY-IN-RESIDENCE

Inleiding

Klei is niet alleen een grondstof voor allerlei creatieve uitingen, maar ook de grondstof voor of onderdeel van veel industriële toepassingen. Het EKWC ziet een grote toekomst voor keramiek. En het EKWC is bij uitstek het instituut waar onderzoek gedaan kan worden naar deze nieuwe materiaaltoepassingen.

In de bouwsector zal met de verduurzamingslag die Europa aan het maken is de vraag naar innovatieve bouwmaterialen stijgen. Hetzelfde geldt voor het hergebruik van het keramische afval dat bij renovatie ontstaat. Maar ook in 3d printen of hightech-toepassingen maakt keramiek een opmars.

Het EKWC beoogt in Oisterwijk naast een de bestaande Artist in Residence ook een *Industry in Residence* te realiseren, gericht op samenwerking met het bedrijfsleven. Het vormt de derde belangrijke pijler van EKWC+.

Voorgeschiedenis

Samenwerken met het bedrijfsleven en wetenschap is voor het EKWC niet nieuw. Integendeel. Het EKWC kan bogen op een lange historie. In het recente verleden heeft het EKWC meerdere keren met succes nieuwe disciplines en werkterreinen opgezocht. Het EKWC is daar vaak de initiatiefnemer van geweest. De werkwijze was als volgt. Een technisch of maatschappelijk probleem wordt door het EKWC op de agenda gezet. Aan ontwerpers, kunstenaars, architecten en industrie heeft het EKWC vervolgens gevraagd zich hier drie maanden in Residence mee bezig te houden. Vraagstelling, deelnemende residents, onderzoeksproces, resultaten en (wetenschappelijke) valorisatie worden door het EKWC in internationaal verband opgezet. Met Industry in Residence wordt eenzelfde methode beoogd, maar het EKWC staat uiteraard ook open voor initiatieven vanuit het bedrijfsleven of wetenschap zelf.

Recente voorbeelden

Met het bedrijfsleven:

- Met architect Erno Langenberg is drie maanden gewerkt aan een dakpan voor een buurthuis in Mali, die hol is, waardoor het zowel dient als waterzuiveringssysteem als om warmte tegen te gaan. De prototypes zijn met 3d technieken gemaakt en vervolgens afgebakken. Doorontwikkeling is echter nodig en vereist nog een drietal maanden proeven maken.
- Met en op kosten van Afvalverwerkingsbedrijf Van Gansewinkel zijn proeven gedaan met het slib dat overblijft na de afvalverbranding. Dit slib is gemengd met klei en vervolgens gestookt. Resultaat is een goed bruikbaar keramiek. Dit moet nog wel verder onderzocht worden voordat het in productie kan worden genomen.
- Ontwerpster Nienke Sybrandy ontwerpt met bellenblaas techniek nieuwe glazuur decoraties voor tegels en serviesgoed. De techniek is ontworpen door het EKWC. MOSA onderzoekt of deze techniek gebruikt kan worden in de productie.
- De samenwerking tussen Heijmans, Provincie Noord Brabant, de TU Eindhoven heeft geleid tot Spark, een verband voor onderzoek in de bebouwde omgeving. Ontwerpers Bosch en Wilcke hebben zes weken residency gedaan bij het EKWC met als doel om samen met EKWC, SPARK, MOSA en zonnecelfabrikant te onderzoeken of zonnecellen ook op dakpannen geplaatst kunnen worden.

Met de wetenschap:

- Met onderzoeker Jacob Alkema van de TU Eindhoven is onderzoek gedaan naar 'schuimporselein'. Dit materiaal is vervolgens gebruikt door Marjan van Aubel in het kader van haar studie aan de Design Academie. Alkema is vervolgens verder gegaan en heeft geprobeerd om het principe ook in beton te verkrijgen (integraal geschuimd beton, beperkt 50% CO2 uitstoot vergeleken met gewoon beton, is ook toepasbaar in ronde vormen).
- Met de Universiteit van Sunderland zijn eerste stappen ondernomen om het terrein van persglas in de 21^e eeuw opnieuw te verkennen. Persglas wordt in mallen gemaakt, een techniek die bij keramiek gebruikelijk is, maar in het Glasmuseum in Leerdam niet wordt toegepast. De Universiteit van Sunderland telt twintig PhD's glas per jaar en tien PhD's keramiek. In 2014 is aan de University of Sunderland door Nick Renshaw een PhD behaald met als onderzoeksonderwerp het EKWC.

Met andere instellingen:

- Vanaf 2004 heeft het centrum zich gericht op nieuwe maaktechnieken in de keramiek, zoals het werken met digitale tools. In 2010 is hieraan een boost gegeven en is het fablab Noord Brabant opgericht. Door middel van een groot aantal 3d technieken zoals frezen, piepschuimsnijden en printen heeft het EKWC wereldwijd faam verworven. In 2009 behoorde het tot de eersten die met klei konden printen, zowel met eenvoudige printers als met poederprinters, in 2013 was het de eerste die met porselein kon printen (en tot nu toe de enige). Dit resulteerde in 2014 in een samenwerking met Saga Ceramics Research Laboratory in Japan, het grootste en meest prestigieuze keramiek onderzoeks laboratorium ter wereld. In oktober bezoekt ook de 3d printing onderzoeksleider van het MIT Fablab Noord Brabant.

In Bijlage 6 is een overzicht opgenomen van andere samenwerkingen die het EKWC heeft.

Potentie

In de voorgaande paragraaf zijn slechts enkele voorbeelden opgenomen van recente trajecten met combinaties van partijen die onderzoek doen of productontwikkeling. Zo ziet EKWC veel meer kansen van onderwerpen en daarbij te betrekken bedrijven, bijvoorbeeld op het gebied van baksteen (Wienerberg), sanitair (rimfree toiletten van Sphinx) en vloertegels met waterinfiltratie.

EKWC wordt ook regelmatig benaderd met vragen naar producten en innovatievraagstukken:

- Op 13 januari 2016 heeft het EKWC bijvoorbeeld samen met het Woonbedrijf Eindhoven (o.a. hoofd inkoop en hoofd ontwikkeling) afgetast op welke wijze het EKWC+ een bijdrage kan leveren aan de duurzaamheidsvraagstukken in de woningbouw. Het betreft hier hergebruik van bijvoorbeeld keukens, dakpannen, bakstenen.
- Op 14 januari werd het EKWC+ benadert door OD Ontwerpbureau met de vraag of we in staat zijn om de stroopwafelverpakkingen van Kamphuisen Stroopwafels te verduurzamen door in de keramische verpakkingen ook restafval te gebruiken uit het maakproces, bijvoorbeeld eierschalen.

Invulling Industry in Residence

EKWC+ initieert en faciliteert Industry-in-Residence. Van de 17 ateliers die het EKWC in het totaal beschikbaar heeft worden er voor 2017 twee bestemd voor de Industry-in-Residence. Bedrijven kunnen kiezen uit twee soorten werkperiodes:

- Een project met een probleemstelling waarvoor in de werkperiode naar een oplossing gezocht wordt. De probleemstelling kan afkomstig zijn van het bedrijf zelf of door EKWC geïnitieerd

- Een werkperiode voor een specifieke groep deelnemers/managers

Alle faciliteiten zijn voor de Industry-in-Residence beschikbaar, zoals die ook voor de andere residents beschikbaar zijn. De werkperiodes zijn in principe 3 maanden, maar daar kan in overleg met de betreffende partij of als de probleemstelling daarom vraagt van worden afgeweken.

Beoogde partners

Bedrijfsleven

In 2017 gaat EKWC nauwer samenwerken op diverse onderwerpen met reeds bestaande bedrijfsrelaties Formatec, Van Engelen en Evers, SPARK, MOSA, Heijmans, Enexis.

Wetenschap

Bij de productontwikkeling zal worden samengewerkt met de Technische Universiteit Eindhoven. Ook in de initiatieffase wordt er vanuit de TU/E meegedacht over de opzet van de industry in residence. Ook diverse afdelingen van de Design Academy kunnen bij het proces betrokken worden.

Andere instellingen

Ook het aantrekken van specialisten en kunstenaars die met andere materialen aan de slag gaan als textiel, metaal en glas, zullen nieuwe inzichten en producten opleveren. Het EKWC kiest daarbij, in overleg met de experts van het Textiellab en het Glasmuseum, voor die deeldisciplines die nog niet in deze museumlabs geëxploreerd worden en die overlap hebben met het keramisch proces.

Een krachtige combinatie

De aanwezigheid van beide toepassingen die het EKWC samenbrengt - kunst en innovatie - zit elkaar niet in de weg, maar versterkt elkaar juist. De mix van ongebonden creativiteit van mondiale topkunstenaars, architecten en ontwerpers, hoogwaardige industriële kennis en betrokkenheid van de wetenschap kan voor alle drie de werelden veel inspiratie opleveren, waardoor een bloeiende werkplaats van mondiaal formaat kan ontstaan met concrete innovatieve resultaten.

Versterking van de regio Brabant

Zoals blijkt zijn alle ingrediënten voor innovatie van keramiek in Brabant aanwezig. EKWC+ begeeft zich met haar Industry-in-Residence in een breed Brabants netwerk van industrie en wetenschap.

De Industry in Residency past in een Brabantse traditie. De afgelopen jaren hebben Brabantse bedrijven als Desso (tapijt) en Trespa (plaatmateriaal) samenwerking gezocht met kunstenaars als Marc Mulders en talloze architecten uit de mondiale top. Succesvolle designers als Piet Heijn Eek hebben innovatief grondstofgebruik als basis voor hun onderneming. Bij metaal kun je denken aan bedrijven in de Waalwijkse Metal Valley of de bronsgieters van klokkengieterij Eijsbouts. Allemaal voorbeelden van combinaties van vakmanschap en creativiteit. Het EKWC+ stapt als het ware in een Brabantse traditie door industrie en wetenschap te koppelen aan het culturele toptalent dat al decennia lang de weg naar het EKWC weet te vinden.

Het EKWC+ is vernieuwend voor de Brabantse bedrijfsinfrastructuur omdat er nog geen innovatief keramisch centrum is, gespecialiseerd in slow ceramics. Met name op het gebied van duurzaamheid kan het EKWC+ van meerwaarde zijn. De ontwikkeling van bijvoorbeeld

steenstrips en dakpannen vraagt om een innovatieve en experimentele benadering (zoals het EKWC tien jaar geleden ook met bakstenen heeft gedaan).

Rol van EKWC

EKWC pakt daar een verbindende rol in. Het EKWC wordt bij al dit soort onderzoeken betrokken en is regelmatig 'moeder' van het onderzoekssubject. Dat is echter geen verdienmodel: anders dan de TU Eindhoven of de University of Sunderland kan het EKWC geen onderzoeksgeld van een ministerie of een NWO ontvangen.

Het EKWC biedt know how, faciliteiten, netwerk en verbindt mensen en kennis om innovaties te creëren die de concurrentiekracht van bedrijven en het welzijn van de samenleving duurzaam versterken. Dit doen we samen met partners en gericht op de mogelijkheden van het keramisch proces. Daarbij steken we gemakkelijk over van innovatie naar experiment en van lab naar werkplaats.

Het EKWC heeft als research & development centrum voor het bedrijfsleven een open houding naar de ontwikkeling van het materiaal en het gebruik in bijvoorbeeld de bouw. Bedrijven kunnen met een specifieke onderzoeksvraag binnen het EKWC samen of zelfstandig onderzoek doen en oplossingen uitproberen.

Organisatie

De contacten met het bedrijfsleven verliepen tot op heden voornamelijk via de directeur en het bestuur van het EKWC. Om de Industry-in-Residence volwaardig te ontwikkelen en structureel te realiseren is het EKWC voornemens een coordinator Bedrijfsleven aan te stellen. Beoogde startdatum begin 2016. Hij of zij heeft de ambitie om bedrijven bij het EKWC te betrekken en draagt de visie uit om bedrijven te laten inzien hoe meerwaarde kan ontstaan door research & development vanuit een interdisciplinaire benadering. Hij of zij heeft de vaardigheid om met bedrijven tot afspraken te komen die bijdragen aan het verdienmodel. De coordinator Bedrijfsleven (op basis van 0,25 fte) heeft als taakstelling om per jaar minimaal € 100.000 aan omzet te genereren en rapporteert aan de directie van het EKWC.

Gedacht wordt de coordinator Bedrijfsleven te recruteren onder een van de jonge medewerkers van SPARK, die afgelopen twee jaar het management development talentenprogramma hebben opgezet. Zij hebben inmiddels een royaal Brabants netwerk opgebouwd, zijn jong en gretig en kennen het EKWC uit eigen ervaring. Een andere gedachte is om de coordinator te recruteren uit het Ondernemersklankbord, oudere ervaren ondernemers die hun bedrijf verkocht hebben en over tijd en een netwerk beschikken.

Opbrengsten

Het basistarief voor de werkperiodes bedraagt € 1.500 per week per atelier voor het gebruik van de werkplaatsen. Voor adviesuren wordt € 75 per uur gerekend, voor uitvoering € 50 per uur. Stookkosten, materiaal en het gebruik van digitale apparatuur wordt separaat in rekening gebracht. De in de begroting opgenomen prognoses voor 2016 en verder zijn hier op gebaseerd.

Kosten

De kosten van de bedrijfscoördinator bedragen op jaarbasis € 20.000. Daarnaast de huurkosten van twee van de in totaal 17 beschikbare ateliers dat het EKWC beschikbaar stelt voor Industry-in-Residency. Met kosten voor adviezen, uitvoering, materiaal en gebruik van digitale apparatuur is in de begroting geen rekening gehouden, zowel qua opbrengsten als qua kosten. In

potentie kan dat voor het EKWC een plus opleveren. Voorzichtigheidshalve is daarmee nog niet gerekend.

Alternatieve verdienmodellen

Het EKWC denkt na over alternatieve verdienmodellen in relatie tot het bedrijfsleven. In potentie kan een doorbraak die in samenwerking met het EKWC en/of tijdens de werkperiode van de Industry-in-Residence is gerealiseerd een bedrijf in potentie veel geld opleveren. Even goed zal het EKWC daar terughoudend mee omspringen:

- Het principe van kennisdeling is uniek in de keramische wereld. Open source is een van de pijlers waarmee het EKWC haar positie in de wereld heeft opgebouwd. Succesvolle innovaties zullen bijdragen aan de versterking van die positie en het EKWC aantrekkelijker maken voor toekomstige residenten en samenwerkingspartners.
- De opgedane kennis van iedere residency-periode wordt gedocumenteerd en behoort tot de know how van het EKWC. Het vormt in die zin de basis voor opeenvolgend te bereiken resultaten.
- De kans dat de adviezen en/of technieken verkeerd worden begrepen of toegepast is hoog; bij het keramisch proces zijn tientallen variabelen die zorgen voor een inconsistent resultaat.

Evenwel overweegt het EKWC vormen van licentie-overeenkomsten te gaan introduceren voor bij het EKWC ontwikkelde en (in samenwerking met bedrijfsleven en wetenschap) te ontwikkelen producten. In eerste instantie denkt het EKWC daarbij aan bouwmaterialen die in grotere hoeveelheden met een zeker proces geproduceerd kunnen worden. Dit vergt nog nader onderzoek. Voorzichtigheidshalve is in de begroting geen rekening gehouden met dergelijke inkomsten.

Het open source-karakter van het EKWC kan een barriere opwerpen voor bedrijven die mogelijke innovaties (voorlopig) geheim willen houden. In dergelijke situaties zal EKWC passende afspraken maken en waarborgen in de interne organisatie treffen.

Versterking van EKWC+

De Industry-in-Residence versterkt de publieksfunctie van het EKWC+. Zoals opgenomen in het tentoonstellingsplan, maakt het publiek kennis met de in samenwerking met het bedrijfsleven bereikte resultaten in de ruimte De Voorkant. Het publiek wordt meegenomen in het ontstaan van de innovatie en de werking van de innovatie zelf. De gerealiseerde producten worden getoond aan het publiek, begeleid met een toelichting en bijvoorbeeld films. Omdat relatief onbekend is in welke producten keramiek toegepast wordt, zal ook een algemenere film gemaakt worden, vergelijkbaar met het educatieve materiaal van het Yingge Museum in Taipei.

Voor de eerste tentoonstellingsperiode worden resultaten van recente projecten getoond (dakpan van het Mali-project van architect Erno Langenberg en de vazen van afvalslib van de Van Ganswinkel-groep). Ook gerealiseerde producten worden met toelichting gepresenteerd, zoals de tegels op het Museum of Arts & Design in New York (van Christina Jetten, geproduceerd door o.a. Tichelaar). Daarmee draagt het Industry-in-Residency ook bij aan de (kosten) van de programmering.

HOOFDSTUK 6: MARKETING EN COMMUNICATIE

Inleiding

In de vorige hoofdstukken is aan de orde geweest wat EKWC+ is (product), waar en hoe dat plaatsvindt (plaats) voor welke tarief EKWC+ dat aan haar doelgroep gaat aanbieden (prijs). In deze paragraaf wordt de promotie uitgewerkt. Aangezien de benadering voor publiek, Talentontwikkeling en Industry-in-Residency een andere is, worden deze separaat uitgewerkt.

Inhoudelijk is wel de gedachte van belang dat 'doelgroep-denken' veranderd is in 'netwerken' en dat die netwerken in EKWC-optiek verandert zijn in 'schuim'. Een netwerk, vaak gevisualiseerd met een streepje tussen twee actoren, meerdere streepjes tussen meerdere actoren, is statisch, het impliceert een blijvende relatie. In de huidige samenleving zijn relaties echter niet statisch en stabiel maar soms sterk en vervolgens afwezig. Zo zijn vriendschappen op school van een andere orde dan bijvoorbeeld een vader-zoon relatie of een relatie op het werk. In duur en intensiteit verschillen deze. Op dat gegeven, dat relaties zich gedragen zoals schuim, is de huisstijl van het EKWC gebaseerd. Voor de designliefhebbers: onze huisstijl is gebaseerd op een Duitse filosoof (Sloterdijk) en vormgegeven door een Nederlandse filosoof (Widdershoven). Deze huisstijl is zodanig ontworpen dat telkens veranderende relaties centraal lijken te staan en dat weer correspondeert met zowel het sinteringsproces van klei naar keramiek als dat het verwijst naar de ontdekking en het gebruik van schuimporselein in 2010. Zo is het alfabet dat het EKWC in haar huisstijl gebruikt steeds aan het veranderen. De letters zijn niet stabiel en worden door een algoritmisch proces steeds van vorm veranderd.

Deze huisstijl is gelijk aan de wijze waarop we marketing bedrijven en gaan bedrijven als het om EKWC+ gaat. Enerzijds gebruik makend van massamedia zoals huis-aan-huiskranten en social media/internet, anderzijds de persoonlijke benadering waarin we van man tot man groepsbezoeken afspreken, bedrijfsleven en samenwerkingspartners benaderen. Ook de rol van de oude media speelt een rol: kranten, columnisten en opiniemakers worden inhoudelijk bediend. Het EKWC is innovatief in haar marketing noch conservatief. We zijn ons wel bewust van de rol van big data enerzijds en het persoonlijk contact anderzijds. Op basis hiervan worden keuzes gemaakt en tijd en budget besteed.

Publieksbereik

Doelstellingen

Het EKWC kan bogen op een trouw schare fans waarmee zij in nauw contact staat, maar nog niet op een grote groep geïnteresseerd publiek. Dit publiek moet er komen en wordt aan het EKWC verbonden door de zeer hoge kwaliteit van tentoonstellingen, producties en programma's die inspelen op hun nieuwsgierigheid voor en hang naar innovatieve en verrassende werken en werkprocessen in keramiek. EKWC stelt zich ten doel:

- Het opbouwen van *publieksbereik* door het creëren van aanwas van publiek met een (latente) interesse voor maakprocessen, kunst, design en keramiek. Een van de meest doeltreffende en effectieve manieren voor het bereiken van deze publieksgroepen is het opzetten van joint promotions met bijvoorbeeld bedrijven, touroperators, musea. In nauwe samenwerking met dergelijke partners en gebruikmakend van alle mogelijke andere communicatiekanalen worden veel nieuwe contactpersonen bereikt.
- Het winnen van *nieuw publiek*. Met een dynamische en toegankelijke programmering wordt het publiek aangesproken. Om dit publiek op (laagdrempelige) wijze kennis te laten maken met het aanbod zal meer worden samengewerkt met promotiepartners als VisitBrabant, diverse blogs en andere vormen van media. Ook wordt er gekeken naar randvoorwaarden, zoals lunchvoorzieningen, vergadermogelijkheden en besloten

ontvangsten en een open bar tijdens het bezoek om het programma aantrekkelijker te maken.

- Daarnaast wordt ingezet op een *grotere herkenbaarheid* van het EKWC-merk onder nieuwe doelgroepen.

Promotie

In hoofdstuk 3 zijn vier doelgroepen onderscheiden. Het EKWC denkt hen op de volgende wijzen te kunnen bereiken:

- Professionele doelgroep (2.000 - 5.000 bezoekers)
 - o landelijke dagbladen met artikelen en recensies
 - o een gesponsorde bijlage in een landelijke krant (in samenwerking met bijvoorbeeld Tilburgse/Brabantse culturele of toeristische organisaties)
 - o social media, mailings naar 800 invloedrijke alumni
 - o actie tijdens DDW, zowel richting pers als groepen bezoekers
- Recreatieve doelgroep (10.000 - 15.000)
 - o via artikelen, advertorials
 - o huis aan huis-kranten met bijlage en/of advertenties in (Brabantse) dagbladen/lokale media
 - o mailings naar touroperators bij te voegen in VisitBrabant benadering van carriers en touroperators
 - o folders en mailings naar (Brabantse) hotels, recreatiegebieden en VVV's
- Educatieve doelgroep (2.000 - 5.000)
 - o via mailings
 - o docenten keramiekcursussen te bereiken via mailings en mond-tot-mond reclame
 - o via de alumnivereniging, veel alumni zijn docent aan kunstacademies, zowel sculptuur, schilderkunst, keramiek, ontwerp etc.
- Relatie doelgroep (1.000 - 2.000)
 - o via mond-tot-mond reclame
 - o social media en mailings
 - o mailings en attenties richting de vrienden Kring, sponsors en vrijwilligers.

Nadrukkelijk wordt er gekozen voor zichtbaarheid in de provincie, in het land en bij touroperators, met als primair doel het vergroten van de naamsbekendheid en herkenbaarheid als Brabantse werkplaats en herkenning te bewerkstelligen onder nieuwe doelgroepen. Deze doelgroepen zijn mobiel in meerdere opzichten, namelijk relatief veel onderweg en zeer actief met mobiele media. Juist deze doelgroep wordt bij uitstek goed en vaak bereikt met HAH en dagbladen en staat open voor directe mobiele interactie. Hier past ook een uitbreiding bij van onze social media kanalen. Instagram en Youtube worden toegevoegd aan de bestaande kanalen Facebook, Twitter en LinkedIn en actief bewerkt.

Regionale samenwerking

Door het seizoen heen worden diverse activiteiten ontplooid in (co)productie met andere Brabantse culturele en toeristische instellingen. Deze activiteiten gelden ook als belangrijke marketinginstrumenten:

- Door samenwerking met de partners weten we een bredere publieksgroep te bereiken voor het EKWC en dit publiek kan doorstromen naar het KVL
- De zichtbaarheid en naamsbekendheid van het EKWC worden hiermee vergroot.

Het EKWC gaat via VisitBrabant mee als een van de locaties die touroperators kunnen opnemen in hun programma voor Zuid Nederland. Anderzijds is Oisterwijk net als Leerdam een plaats die

een bezoek rechtvaardigt door de prachtige natuur, de uitstekende horeca en de veilige Hollandse omgeving, geschikt voor wandelaars en fietsers. Concreet: Een folder van EKWC+ wordt opgenomen in een map van het NBT/VisitBrabant met brochures voor touroperators. In deze map zijn ook aanbiedingen van andere culturele activiteiten opgenomen.

Om de Plaats onder de aandacht te brengen wordt gebruik gemaakt van Provinciale en Stedelijke toerisme budgetten. VisitBrabant bijvoorbeeld heeft € 250.000 beschikbaar om Brabant zichtbaar te maken in de internationale promotie. Daarvoor is de helft gealloceerd voor het NBT zodat de activiteiten in Brabant ook door het NBT worden gedistribueerd. Het ander deel van de € 250.000 wordt gebruikt om de zowel inhoud en vorm voor het voetlicht te krijgen, door middel van een cultureel ambassadeur (Tim Vermeulen). Daarnaast zal het EKWC met VisitBrabant investeren in Oisterwijk en Brabant, vergelijkbaar met de media strategie van Den Bosch en Zwolle die enkele malen een bijlage in de landelijke dagbladen hebben ingekocht.

Monitoring

Nauwlettend worden de cijfers bij de marketingactiviteiten gemonitord. Doordat het leeuwendeel van de bezoekers zich vooraf registreert via de website van het EKWC kan een database worden opgebouwd waardoor EKWC in contact kan blijven met haar publiek. Rekening houdend met de regelgeving rondom nieuwsbrieven kan het publiek op de hoogte gehouden worden van toekomstige programmeringen en nieuwsfeiten om herhaalbezoeken te faciliteren. Samen met de resultaten van de jaarlijkse publieksenquête (kort na afloop van een bezoek wordt een digitale enquête verstuurd aan de EKWC+ bezoekers) en de verzamelde bezoekgegevens geïnterpreteerd en op basis daarvan wordt de strategie bijgestuurd.

Talentontwikkeling

De marketing en communicatie valt grotendeels samen met de beschreven aanpak voor de educatieve doelgroep (2.000 - 5.000). Daarnaast kan genoemd worden:

- docenten academies worden bereikt door het organiseren van congressen, bijvoorbeeld in 2014 TOPGemaakt in het Textielmuseum en in 2015 tijdens de DDW waarbij werkplaatsen en academies centraal stonden.
- Publiek voor Masterclasses wordt bereikt via mond-tot-mond reclame en social media.

Industry-in-Residency

Bedrijven worden voornamelijk bereikt via het netwerk van Bestuur, Bedrijfsvriendenkring en bestaande relaties zoals Spark. Om dit goed op te zetten wordt er een werkgroep opgezet bestaande uit de zakelijk leider, de coördinator Bedrijfsleven en Innovatie, bestuurslid Ad van Berlo, bestuurslid Aart Wijnen en enkele vertegenwoordigers uit de Bedrijfsvrienden club. De coördinator Bedrijfsleven en Innovatie zal naast het aanboren van netwerken research plegen.

Marketingorganisatie

Voor de uitvoering wordt een projectorganisatie opgezet die voor minimaal twee jaar in functie zal zijn. Deze bestaat primair uit de directeur, een aan te trekken marketingmedewerker (0,2 fte) en werkt op deelaspecten samen met de coördinatoren en zakelijk leider.

Financiën

De opgegeven begroting is bestemd voor de aanloopjaren van EKWC+. Daarna worden de kosten en inkomsten van de marketinginspanningen opgenomen in de reguliere exploitatie van het EKWC+.

Planning

	Publiek	Talentontwikkeling/ Educatie/ Masterclasses/ Workshops	Industry-in-Residence
februari	inhuren medewerkers, opzetten team	inhuren medewerkers, opzetten team	inhuren medewerker, opzetten team
	inrichtingsplan uitwerken, uitzetten opdrachten, uitwerken campagne, teksten, vormgeving, mediaplanning, reserveren		
maart	voorbereiden inrichtingsplan	programma uitwerken	doelstellingen definiëren, businessplan schrijven en uitvoeren.
april	plaatsen Het Portaal	sprekers uitnodigen publiek activeren	
mei	inrichten		
juni	open voor publiek	start masterclasses	juni Spark2 Bootcamp

HOOFDSTUK 7: BEGROTING

Inleiding

In de vorige hoofdstukken zijn de financiële aspecten van de speerpunten van EKWC+ aan de orde geweest. In dit hoofdstuk komt de begroting samen voor EKWC+ in een meerjarenoverzicht. Er is sprake van twee fasen: 2016-2017 vormt de aanloopfase waarin wordt geïnvesteerd in de realisatie van EKWC+. Eerste resultaten van de activiteiten zijn zichtbaar zijn. Vanaf 2018 is sprake van een reguliere exploitatie van EKWC+ in volle omvang. Als Bijlage 7 is de begroting opgenomen. In de begroting is onderscheid gemaakt naar de investeringen die benodigd zijn voor EKWC+, de exploitatie (verdeeld in de aanloopfase en reguliere exploitatie), fondsenwerving en benodigde liquiditeit. Bijgaand een nadere toelichting.

Investeringsen

In de begroting is een opstelling en nadere specificatie gemaakt van de investeringen die benodigd zijn voor EKWC+. Voor de benoemde posten in de investeringsbegroting heeft EKWC+ offertes opgevraagd. Het betreft investeringen die voornamelijk inrichting en geschiktmaking van het pand betreft voor het kunnen hosten van publiek. Daarnaast is budget opgenomen voor de programmering van de openingstentoonstelling, de opening zelf en de publiciteitscampagne die doorloopt tot in 2017.

Gelet op de aard van de opdrachten en de ervaring die de directeur heeft met dergelijke verbouwing worden geen risico's op kostenoverschrijdingen verwacht. De directeur is eindverantwoordelijk voor realisatie. De zakelijk leider monitort de voortgang en financiële ontwikkeling. Opdrachten worden verstrekt met instemming van het bestuur, mits financiële dekking vooraf bewerkstelligd is. Er is wekelijks intern financieel overleg tussen directeur, zakelijk leider en administrateur, maandelijks tussen bestuur en directeur en separaat tussen bestuur en zakelijk leider/administrateur.

Exploitatie

De belangrijkste aspecten van de exploitatie zijn in de vorige hoofdstukken aan de orde geweest. In aanvulling daarop nog de volgende toelichtingen bij de posten in de begroting.

Losse opdrachten

Regelmatig wordt EKWC benaderd voor opdrachten. Het betreft uitvoering van werkzaamheden waarbij een beroep gedaan wordt op de kennis en productiefaciliteiten van EKWC. Dit genereert een omzet van circa € 30.000 tot € 40.000 per jaar. De kosten zijn beperkt. Naast handling zijn de kosten van stoken en klei beperkt. Klei is een zeer goedkope grondstof en de ovens worden regelmatig met ondercapaciteit gestookt. De bruto marge is derhalve zeer hoog. EKWC heeft de acquisitie van opdrachten ondergebracht in het takenpakket van de coordinator Bedrijfsleven en Innovatie. De omzet is opgenomen in het bedrag van de opdrachten.

Ondersteuning openingsjaar

2016 vormt voor EKWC een heel druk jaar. Naast de reguliere activiteiten zullen veel zaken voorbereid, ingeregeld en georganiseerd moeten worden. Daarnaast voorziet EKWC dat op onderdelen advies ingewonnen moet worden en op tijdelijke knelpunten directie en/of medewerkers door externe inhuur ontlast moeten worden. Er is € 40.000 gereserveerd.

Administratie en controle

Dit betreft de meerkosten voor administratie en accountantswerkzaamheden. Enerzijds voor de jaarrekening, anderzijds voor de afrekeningen van de gehonoreerde subsidies. Onder deze post is tevens de huur en onderhoud van een pinautomaat voorzien bij de kassa in de entree.

Huur, nutsvoorzieningen, OZB e.d.

Dit vormen kosten die gemeenschappelijk zijn voor EKWC Classic en EKWC+. Als maatstaf is het aantal m2 genomen voor de toerekening van kosten.

Onvoorzien

Hoewel de in de begroting opgenomen adequaat zijn ingeschat is een post onvoorzien opgenomen voor eventuele tegenvallers.

Fondsenwerving

EKWC heeft een campagne ingezet voor het werven van fondsen ter dekking van de investering en exploitatie voor de aanloopjaren 2016 en 2017. Het EKWC+ heeft een selectie gemaakt van relevante fondsen. Dat betreft fondsen waarmee EKWC+ denkt aansluiting te kunnen bereiken tussen doelstellingen en criteria van de beoogde fondsen en de voorgenomen activiteiten en programma van EKWC+. Tot de eerste selectie fondsen behoren Brabant C, BankGiroLoterij, VSB Fonds, Prins Bernhard Fonds. Met deze fondsen heeft de directie vooroverleg gevoerd en vervolgens inschattingen gemaakt wat haalbare doelstellingen zijn, zie Bijlage 7. Maar er zijn meer fondsen die relevant voor EKWC+ zijn, zie de risicoanalyse.

EKWC+ onderscheidt bij de fondsenwerving twee sporen:

1. Fondsen die samen de eigen bijdrage van het EKWC de basis leggen van EKWC+, voornamelijk ter dekking van de initiële investeringen
2. Fondsenwerving gerelateerd aan activiteiten en programmaonderdelen

Fase 1 is reeds ingezet met aanvragen bij Brabant C en de BankGiroLoterij. Aanvragen bij andere fondsen zijn in voorbereiding. De werving vindt voornamelijk in 2016 plaats. Ook fase 2 is ingezet en zal doorlopen tot in 2017. Na 2018 maakt fondsenwerving vanzelfsprekend deel uit van de reguliere exploitatie.

De ervaring leert dat 30% van fondsenaanvragen wordt toegewezen. Het EKWC vraagt derhalve meerdere fondsen tegelijkertijd aan. Echter, bij goed vooronderzoek en vooroverleg stijgt de kans aanzienlijk dat een aanvraag gehonoreerd wordt. EKWC investeert veel tijd in het voortraject. Positief aspect daarbij is dat EKWC+ een nieuwkomer is. Zij proeft een positieve grondhouding bij fondsen EKWC+ te willen steunen. Nadeel is dat EKWC+ bij een aantal fondsen geen trackrecord an sich heeft. Weliswaar zijn bij het Mondriaan Fonds, diverse Europese Fondsen, stichting Doen, het Stimuleringsfonds voor Creatieve Industrie en het Prins Bernhard Cultuurfonds de afgelopen vijf jaar projecten ondersteund, al die projecten betroffen geen EKWC+, maar EKWC Classic. EKWC heeft als residency een positie derhalve trackrecord bij fondsen van haar 'kunnen'. Ook de organisatie hoeft niet geheel van scratch af aan opgebouwd te worden, maar kent een solide basis. En het feit dat de Provincie als partner heeft willen instappen is ook een plus.

Directeur is in samenwerking met de zakelijk leider verantwoordelijk voor de realisatie van de fondsenwerving.

Liquiditeit

Op basis van de verwachte investeringen, kosten en eerste opbrengsten in de aanloopfase is in Bijlage 7 inzichtelijk gemaakt wat de liquiditeitsbehoefte van EKWC+ is in de aanloopfase. Voor 2016 en 2017 wordt een liquiditeitstekort verwacht. Vanaf 2018 verwacht EKWC+ dit tekort te kunnen inlopen. EKWC+ is in gesprek met Brabant C over een mogelijke verstrekking van een lening. Afspraken over voorwaarden als looptijd, rente en aflossingstermijn zijn nog te maken en zijn derhalve nog niet opgenomen in het overzicht.

HOOFDSTUK 8: RISICOANALYSE

Politieke risico's

Het EKWC ontvangt van 2013-2016 geen subsidies van overheden. De relatie met de Provincie Noord Brabant is op 4 november 2015 vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst en is daarmee tot op zekere hoogte dichtgetimmerd. Voor de komende jaren poogt het EKWC deel uit te maken van de landelijke of provinciale basis infrastructuur (BIS), maar eventuele financiële consequenties hiervan zijn niet begroot en vormen daarmee geen risico.

Structuurrisico's

De structuur van EKWC is momenteel een stichting. Zoals nu beoogd vormt EKWC+ een uitbreiding van de bestaande stichting. Dit betekent dat EKWC+ en EKWC Classic organisatorisch en qua rapportage e.d. gescheiden worden, maar juridisch en financieel een entiteit vormen. Dit heeft tot gevolg dat beiden invloed kunnen ondervinden van elkaars negatieve resultaten, aansprakelijkheden e.d., een zogenaamd structuurrisico.

Voor EKWC Classic worden voor 2016 geen bijzondere risico's voorzien. EKWC Classic kan zich structureel verheugen in een grote belangstelling van kunstenaars, ontwerpers en architecten. Ook voor de nieuwe cultuurplanperiode van 2017-2020 zijn anders dan de stroom van residencies geen bijzondere risico's te verwachten. Het structuurrisico van EKWC Classic op EKWC+ kan als beperkt worden ingeschaald.

EKWC+ herbergt wel een structuurrisico voor EKWC Classic. Ondanks een adequate realisatie, financiering en management kan EKWC+ geen succes blijken. Negatieve resultaten, verplichtingen die niet voldaan kunnen worden en imagoschade liggen dan op de loer. De voorgenomen realisatie wordt permanent gemonitord door directie, zakelijk leider en administrateur met tussentijdse rapportage aan en overleg met het bestuur. Het staande beleid van EKWC is geen verplichtingen aan te gaan die niet gedekt zijn.

Hetzelfde geldt voor de inzet van werkkapitaal. EKWC wil ten alle tijde beschikken over voldoende buffer voor het opvangen van tegenvallers. Met deze en andere maatregelen van goed bestuur denkt EKWC knelpunten tijdig te signaleren, in te kunnen grijpen indien de situatie daar om vraagt en beperkte risico's te lopen uit hoofde van verplichtingen. Imagoschade wordt beperkt door de strikte scheiding die EKWC heeft aangebracht tussen EKWC Classic en EKWC+.

Afsluiten lening

De mogelijkheid is zeer reeel dat EKWC een lening afsluit met Brabant C voor de realisatie van EKWC+. Dit betekent dat de stichting verbonden wordt jegens de geldverstrekker. In overleg met de geldverstrekker zullen de voorwaarden worden vastgelegd in een overeenkomst. In overleg met de belangrijkste stakeholders van EKWC, zoals Brabant C en Provincie, zal worden overlegd of het wenselijk c.q. noodzakelijk is de structuur van EKWC te heroverwegen. Vanuit het structuurrisico kan dat wenselijk zijn, maar kan op gespannen voet staan met de belangen van de de geldverstrekker.

Inhoudelijke risico's

De verwevenheid van de twee klassieke functies van het EKWC (kenniscentrum en kunstenaarsverblijfplaats) met de drie nieuwe functies van EKWC+ (publiek, hoger onderwijs en bedrijfsleven), zorgen enerzijds voor verbreden van het draagvlak, zowel maatschappelijk als financieel, maar kunnen ook van invloed zijn op de specifieke kwaliteiten van EKWC Classic. Behalve dat we ons hier heel bewust van zijn, is er een aantal maatregelen genomen om deze

risico's in te dammen. Zo zullen bezoekers bijvoorbeeld niet de reguliere ateliers bezoeken zodat de kunstenaars niet gestoord worden en is backstage geheel verboden terrein voor bezoekers, special guests en zelfs voor de Ledenkring.

Personele risico's

Van 22 naar 8 medewerkers (en nu weer op 12) inclusief een nieuwe visie, het renoveren van de eerste 3.000m² vervallen fabriekspand, een verhuizing van een compleet bedrijf, het verhuren van ons oude pand, en het verhogen van het aantal deelnemers van 44 naar 64 per jaar zorgt voor een immense druk op het personeel. Daarnaast is onze 'dienst' arbeidsintensief en dienen we dagelijks om te gaan met veeleisende kunstenaars van alle leeftijden uit alle delen van de wereld. Dat we ook nog eens minder salaris betalen dan het onderwijs, het bedrijfsleven of musea tekent het fanatisme van de huidige medewerkers.

We houden dit vol omdat er een stip aan de horizon is. We hebben de overtuiging dat we met het verbreden van draagvlak door het trekken van publiek, hoger onderwijs en bedrijfsleven een internationaal belangrijk instituut op de kaart kunnen houden. Belangrijk is ook het vertrouwen dat het personeel krijgt van deelnemers, bestuur, subsidiegevers en Brabant C.

Voor de uitbreiding van het personeelsbestand wordt gewerkt met zzp-ers en tijdelijke arbeidscontracten. Ook het beroep dat EKWC+ doet op medewerkers en adviseurs wordt flexibel verrekend. Daarmee behoudt EKWC+ een remweg en de mogelijkheid bij te sturen indien de situatie daar om vraagt.

Bij EKWC Classic is het ziekteverzuim in de periode 2012-2016 (op een zwaar zieke deelnemer na) minder dan 1%. Niet een medewerker is in de afgelopen jaren langer dan twee dagen thuis ziek geweest. De arbeidsduur bij het EKWC is wisselend, een enkeling 26 jaar, zes tussen de 6 en 15 jaar en vier minder dan twee jaar.

Werken met vrijwilligers

Voor het opzetten van de Leden Kring zijn de eerste gesprekken gevoerd met Oisterwijkers. Risico bij een Leden Kring die taken gaat uitvoeren is de kwaliteit, duurzaamheid en continuïteit. We hebben dit goed bestudeerd bij diverse vrijwilligers musea zoals het Glasmuseum in Leerdam en het Eschermuseum in Den Haag om valkuilen te vermijden. Ook de aansluiting tussen 'vast' personeel, zzp-ers en de Leden Kring is een permanent aandachtspunt.

Veiligheidsvoorzieningen

EKWC+ krijgt publiek over de vloer en vergt inzet van personeel en vrijwilligers. Hoewel sprake is van groepsbezoek onder begeleiding, apparaten die in de publieksruimten operationeel zijn publieksveilig zijn of gemaakt worden, personeel over de juiste uitrusting beschikt, EHBO-voorzieningen etc. aanwezig zijn, zit een ongeluk in een klein hoekje. Voor EKWC Classic zijn de veiligheidsvoorzieningen en plannen geheel ingeregeld. Voor EKWC+ zal, uitgaande van de bestaande voorzieningen en plannen, een update plaatsvinden voor de nieuwe situatie. Tussen EKWC+ en EKWC Classic zijn veiligheid barrières in de werkplaats gecreeerd zodat bezoekers niet verwond kunnen raken. Overigens is in verbouwing uitgebreid rekening gehouden met compartimentering en noodzakelijke brandweervoorschriften e.d. die ook bij de exploitatie worden nageleefd.

Aansprakelijkheden e.d.

Voor EKWC+ zal een in overleg met de verzekeringsadviseur een herziening van de verzekeringspolis plaatsvinden met dekkingen in lijn met de voorziene activiteiten.

Minder publieksinkomsten

De mogelijkheid bestaat dat publieksinkomsten achterblijven. Afhankelijk van de groepsgrootte zal minder publiek leiden tot een afname van direct daaraan gerelateerde kosten als personeel, nutsvoorzieningen en overige lasten.

Het EKWC+ heeft ook voor de jaren 2017, 2018 en 2019 een fors budget opgenomen voor marketing en communicatie. Enerzijds kan zij dat inzetten om publieksinkomsten toch op niveau te brengen (en te houden). Anderzijds zou EKWC kunnen besluiten deze kosten minder of niet meer te maken en structureel een lagere exploitatie te accepteren. In die zin bevat de begroting sturingsmogelijkheden en een budgettaire remweg.

Op termijn verwacht EKWC+ overigens met minder budget voor marketing en communicatie toe te kunnen naarmate de naamsbekendheid toeneemt. Een andere maatregel die leidt tot een besparing is versneld overstappen op vrijwilligers indien er minder publieksinkomsten zijn.

Alternatieve aanwending publieksruimte

In een negatief scenario zou EKWC+ niet in staat zijn structureel een zodanig niveau van publieksinkomsten te genereren dat een gezonde exploitatie van het publieksdeel niet structureel gecontinueerd kan worden. Dan zal EKWC terug moeten schakelen naar een plan B. Afhankelijk van het succes van Talentontwikkelingsprogramma's en Industry-in-Residence en de benutting van de ruimtes die dat vergt zijn opties: het uitbreiden van EKWC Classic (er is meer dan voldoende vraag), ruimte bieden voor MKB-winkels of een zelfstandige horeca als onderdeel van het KVL-concept, verhuur als opslag voor sculpturen (daar is vraag naar) of eventuele andere concepten die EKWC+ zou kunnen ontwikkelen.

Het spreekt voor zich dat indien een andere invulling gegeven zou moeten worden aan deel van het vastgoed met de Provincie andere of aanvullende afspraken gemaakt moeten worden.

Vertraging realisatie EKWC+

Bij fondsenwerving die langer dan gepland op zich laat wachten kan sprake zijn van een vertraagde realisatie van EKWC+. Dit betekent dat EKWC+ investeringen zal moeten uitstellen. Dien ten gevolge zal EKWC+ dan pas later open kunnen gaan. Om enige remweg in te bouwen gaat EKWC+ uit van een soft launch per 1 juni a.s. en een officiële opening in september a.s. Dit creëert enige maanden speelruimte om onverhoopte vertraging te kunnen opvangen.

Kostenoverschrijding

EKWC verwacht beperkte risico's van kostenoverschrijding. Investerings- en kosten zijn gebaseerd op offertes of reële verwachtingen op basis van ervaringscijfers. Bouwkundige risico's zijn er praktisch niet. Het casco van het gebouw staat, de vloeren zijn gelegd. Nutsvoorzieningen is een onzekerheid, maar zijn ruim gebudgetteerd.

Dekkingsplan en fondsenwerving

Zoals in de risicoanalyse van Hoofdstuk 8 naar voren zal komen bestaat een kans dat een fonds besluit geen bijdrage of een lagere bijdrage te verstrekken aan EKWC. EKWC heeft voor die situatie fallback-opties achter de hand. Bij het niet doorgaan van toekenningen voor de initiële investeringen worden aanvragen gedaan bij andere fondsen zoals Fonds21, Stichting Doen (vanaf 2016 BGL) en particuliere fondsen. Om het risico in te perken zullen parallel aanvragen worden verstuurd. Het financieel systeem is zodanig ingericht dat pas middelen worden toegekend zodra de dekking is toegezegd.

Frauderisico's

Met de voorgenomen publieksactiviteiten zal EKWC+ te maken krijgen met een extra geldstroom die per definitie fraudegevoelig is, zeker als het cash-geld betreft. EKWC damt dit risico in door groepen en bezoekers vooraf via de website vooruit te laten betalen. Ook bij de kassa van de winkel en horeca zal publiek gestimuleerd worden te pinnen. EKWC overweegt zelfs enkel met pinautomaten te werken. In horeca is dit een toenemende trend, zoals bijvoorbeeld bij het Vlaamsch Broodhuys en bij Marqt. De zakelijk leider richt samen met de accountant een adequaat systeem van administratieve organisatie en registratie in.

Talentontwikkeling

Indien opbrengsten uit hoofde van Talentontwikkeling tegenvallen is de eerste remweg dat directe kosten verminderen of vervallen. Ateliers kunnen voor de betreffende periode verhuurd worden aan residents die op de wachtlijst staan voor € 480 per week. Deze opbrengsten kunnen in principe ook gerealiseerd worden bij tussentijdse leegstand van ateliers, naast de continuïteit van dekking die het gebruik van ateliers opleveren voor nutsvoorzieningen e.d.

Industry-in-Residency

Indien opbrengsten uit hoofde van de Industry-in-Residency tegenvallen is de eerste remweg dat directe kosten verminderen of vervallen. Ateliers kunnen voor de betreffende periode verhuurd worden aan residents die op de wachtlijst staan voor € 480 per week. Deze opbrengsten kunnen in principe ook gerealiseerd worden bij tussentijdse leegstand van ateliers, naast de continuïteit van dekking die het gebruik van ateliers opleveren voor nutsvoorzieningen e.d.

BIJLAGE 1: C.V. RANTI TJAN

Deze is als pdf bijgevoegd.

BIJLAGE 2: JAARREKENING 2014 EKWC

Deze is als pdf bijgevoegd.

BIJLAGE 3: TENTOONSTELLINGSPLAN

Zaal 1: Entree, horeca, winkel, wisselende presentaties

In de entreezaal wordt de bezoeker ontvangen. Naast een kassa in een keramische architectuur, kan er goede koffie, thee, taart en versnaperingen van buurman Robert van Beckhoven worden genoten. In een kleine galerie kunnen keramische producten aangekocht worden. Het is een doe plaats waar van alles aangeraakt kan worden, gekocht, van zich zelf geluid maakt, of waar iets anders “mee is”. Er staat permanent een 3d poeder printer porseleinen sieraden te printen.

Zaal 2: de basisbegrippen van keramiek

De drie basisbegrippen van keramiek worden hier gepresenteerd:

- Materiaal: wat is klei? Wanneer wordt het keramiek? Wat is het verschil tussen aardewerk, bone china en porselein.
- Maakproces: wat is het verschil tussen kleien en gieten?
- Ontwikkeling van keramiek, van het oudste kleimodel van een troon (10.000 jaar voor Christus) tot het 3d printen van porselein

Deze drie begrippen worden met evocatieve technieken gedemonstreerd. Deze ruimte kent een tribune zodat bezoekers op verschillende manieren geïnjecteerd kunnen worden met klei-kennis. Iedere zes maanden worden de drie basisbegrippen op een andere wijze, met andere accenten of in een andere opzet en van andere makers gepresenteerd.

Galerij 1: serviesgoed

Vroeger werden in Europa serviesgoed gebruikt als huwelijkscadeau. Nu Wedgwood meerdere malen failliet is gegaan en sinds enkele jaren hun serviezen bij de Blokker voor € 29 per set te koop zijn, wordt uitgelegd wat het verschil is tussen ‘Made in England’ en England en de economische betekenis van enerzijds China, anderzijds ‘Dutch Design’. In deze galerij wordt gepresenteerd wat er allemaal komt en kan komen kijken bij het maken van serviezen. Iedere zes maanden wordt serviesgoed een andere wijze, met andere accenten of in een andere opzet en van andere makers gepresenteerd.

Galerij 2: klei performances

Deze galerij loopt over de entreehal heen. Hier worden op grote schermen klei performances getoond. In een speciaal vervaardigde presentatie kunnen bezoekers vooral voelen wat de verschillen zijn tussen kleisoorten en soorten keramiek. Ieder jaar wordt de presentatie gewisseld voor een nieuwe, met hetzelfde uitgangspunt.

Galerij 3: keramiek in technische toepassingen

Technische keramiek is meer dan porseleinen kronen, keramische messen en display in een horloge. De mogelijkheden van het materiaal, zoals de rol van magnetisme in klei, wordt toegelicht in vlotte filmpjes en spannende objecten, in samenwerking met het Yinge Museum in Taiwan. Iedere zes maanden zal de presentatie worden gewisseld waar met nieuwe bedrijven en nieuwe instellingen wordt samengewerkt.

Zaal 4: restauratie van keramiek

Samen met de Restauratie afdeling van de Universiteit van Amsterdam wordt hier getoond wat er komt kijken bij het restaureren van objecten. De rol van craquelé en de Japanse manier van restaureren met goudluster worden gepresenteerd, zowel door te laten zien hoe je het doet als de ethische aspecten die bij het werk van restaurator komen kijken. Iedere vier weken worden de objecten gewisseld.

Zaal 5: beeldende kunst

Deze zaal is de white cube van het EKWC. Beeldende kunst wordt hier kunstminnend getoond en besproken. Installaties, performances, sculpturen die nergens toe dienen dan de kunst worden

hier gepresenteerd en toegelicht. Deze presentaties komen tot stand in samenwerking met het Fries Museum/ Nationaal Museum voor Keramiek in Leeuwarden en zullen na Oisterwijk ook daar gepresenteerd worden. De tentoonstelling wordt iedere acht weken gewisseld.

Zaal 6: research

Toelichting op de research kant van het EKWC: voorbeelden van geheime recepten, alchemie, glazuren. Wordt sterk door kleur benadrukt (giftig rood, Delfts blauw, keizerlijk geel). Voorbeelden van hoe verschillende glazuren voelen op verschillende materialen.

Ovenhal

De ovens bij het EKWC zijn in eigen huis ontwikkeld en worden vervolgens door de firma Blaauw wereldwijd in de markt gezet. Bijzonder zijn de twee klokovens, de wijze waarop digitaal de hitte gemonitord wordt, en de speciaal ovens zoals de pizza oven en de tegeloven. De ovens worden vergeleken met de oven thuis (tot 240 graden) en de ovens die bijvoorbeeld een bakker gebruikt, zoals Robert van Beckhoven.

Atelier 1

De meeste bezoekers hebben niet eerder de atelier van een kunstenaar bezocht. In Atelier 1 werkt een kunstenaar die graag aan publiek vertelt wat hij doet. Deze is hier geplaatst in het kader van jonge talentontwikkeling. Van te voren zijn met de kunstenaar verschillende verhaalsopties doorgesproken zodat hij op een dag niet steeds hetzelfde hoeft te vertellen. Deze kunstenaar beschikt ook over stagiaires van St Lucas die het verhaal van de kunstenaar ook kunnen vertellen. De kunstenaar wisselt in het ritme van het artist-in-residence iedere drie maanden

Fablab

De digitale technieken staan bij het EKWC in dienst van het keramisch proces. Het frezen van mallen levert bijzondere resultaten op, net als het gebruik van piepschuim of het printen met klei of porselein. Tevens zullen we hier uitleggen waarom 3d printen van porselein geen verdienmodel inhoudt.

Zaal 1: Entree, horeca, winkel, wisselende presentaties

Bezoekers eindigen weer in zaal 1. Daar wordt de koptelefoon weer ingeleverd en in ruil krijgt iedereen een keramische munt waarmee in de winkel een euro korting wordt gegeven (naar verwachting zal iedereen de munt willen behouden als souvenir).

BIJLAGE 4: PROGRAMMERING OPENINGSTENTOONSTELLING

Inleiding

Bij de openingspresentatie zullen tot deze zeven Momenten behoren: het glaasje water, eetbare keramiek, het maken van een baksteen, de keramische auto, een werk van John Körmeling, klankschalen van porselein, de DraismaOisterwijkVaas, de tegel met een hoek van 90graden, de knopen van Chanel. Voor de gemiddelde kunstkenner komt hier dan een schaal van Marcel Wanders bij, een sculptuur van Tony Cragg en een aantal vazen van Hella Jongerius. Voor kenners dan ook een kimono gemaakt met een mal zoals die voor glassculpturen gebruikt wordt, en een aantal materiaal experimenten zoals glazuur bellen blazen op porselein en 'Game of Thrones' achtige keramische beelden van Jolan van der Wiel die met een supermagneet zijn gevormd.

Zaal 1: Entree, horeca, winkel, wisselende presentaties

In de entree worden meerdere soorten bakstenen getoond (vergelijkbaar met de bakstenen presentatie bij het Open LuchtMuseum in Arnhem) en toegelicht hoe deze zijn gemaakt (bakstenenstreng, mal, handgestrengt of machinaal). Ook vormen van doorzichtig porselein (o.a. Rosenthal) en de kwaliteit van porselein en geluidskunst (o.a. Paulien Barbas en Kate Moore, Slagwerk Den Haag) komen hier aan de orde.

Zaal 2: de basisbegrippen van keramiek

Iedere bezoeker kan een water proeven uit een Nederlandse provincie (project Marije Vogelzang), klei proeven dat hiermee gemaakt is en servies dat met lokaal water en klei gemaakt is (servies Atelier NL/Kirstie van Noort).

Galerij 1: serviesgoed

De recente innovaties van Kolk/ Kusters en Nynke Sybrandy worden getoond alsmede serviezen van Scholten/ Bajings en de vazen van Hella Jongerius.

Galerij 2: klei performances

Alexandra Engelfriet laat zien welke organische en tactiele kwaliteiten klei heeft.

Galerij 3: keramiek in technische toepassingen

Samen met het innovatieve bedrijf Formatec laat het EKWC zien dat technisch keramiek (klei in combinatie met kunststof) bijvoorbeeld buigzame knopen kunnen opleveren, zoals die momenteel gebruikt worden door modehuis Chanel.

Zaal 4: restauratie van keramiek

Samen met de restauratieopleiding van de Universiteit van Amsterdam presenteren we verschillende vormen van het repareren van keramiek. Zowel de westerse wijze van het onzichtbaar en reversibel repareren als de Japanse tegenhanger waarbij de breuk juist met goudluster wordt geaccentueerd.

Zaal 5: beeldende kunst

De openingstentoonstelling bestaat uit de vazen van de Zuid Koreaanse (...). Het zijn perfecte replica's van Aziatische wereldberoemde vazen uit diverse Keizerlijke collecties.

Zaal 6: research

Materiaal onderzoek levert boeiende resultaten op. De vazen van Jolan van der Wiel zijn gemaakt door klei te mengen met ijzerpoeder en vervolgens hier een magneet boven te hangen. De vazen van (...) zijn gemaakt van afvalmateriaal van een afvalverbrandingsoven dat gemengd is met klei.

Ovenhal

Twee ovens krijgen extra aandacht: Klokoven 2, er wordt uitgelegd wat er bijzonder is aan. Met Klokoven 2 of Klokoven 4 wordt het hijsprincipe gedemonstreerd. En dan is er de doorloopoven, die werkt als een pizzaoven.

Atelier 1

Beeldend kunstenaar Tilmann Meyer heeft publiek nodig om zijn sociale sculpturen te kunnen realiseren. Samen met een heterogeen gezelschap aan vrijwilligers (van studenten, daklozen, verslaafden, bezoekers en vrienden) maakt hij kwetsbare keramische schepen, torens en huizen.

Fablab

Getoond zal worden hoe de keramische auto gemaakt is, en met een film gemaakt op Zandvoort, wat de mogelijkheden en implicaties zijn van zo'n "kunstobject".

BIJLAGE 5: CAPACITEITSBEREKENING

	open	van	tot	aantal	
maandag	ja	10	18	8	
dinsdag	ja	10	18	8	
woensdag	ja	10	18	8	
donderdag	ja	10	18	8	
vrijdag	ja	10	18	8	
zaterdag	ja	10	18	8	
zondag	ja	10	18	8	
Aantal dagen per week open	7			56	<i>openingsuren per week</i>
				52	<i>weken open per jaar</i>
				2.912	<i>openingsuren per jaar</i>
<i>Aantal verwachte bezoekers per jaar</i>			20.000		
<i>Gemiddelde groepsgrootte</i>			15,0		
<i>Aantal groepen per jaar</i>			1.333		
<i>Aantal groepen gemiddeld per dag</i>			3,7		
<i>Gemiddelde duur van een rondleiding</i>					
Rondleiding	75	minuten			
Aankomst, vertrek, shop, horeca, sanitair	45	minuten			
Totale verblijfsduur in uren			2,0		
<i>Gemiddeld aantal rondleidingen per openingsuur per dag</i>			0,9		

BIJLAGE 6: SAMENWERKING EKWC MET BEDRIJFSLEVEN EN WETENSCHAP

Van 2005 tot 2008 werd de bouwwereld en met name de architecten nauw betrokken bij het EKWC. Twee deelprojecten werden opgezet: Brick en Combined Residencies.

- Brick richtte zich op het ontwikkelen van een nieuw type baksteen dat in een fictief of bestaand bouwproject kon worden toegepast. De 16 projectdeelnemers kregen van 2005-2007 de tijd om hun baksteenontwerp te realiseren. In het kader van de manifestatie Rotterdam City of Architecture waren de resultaten te zien in Brick: the exhibition in het Groothandelsgebouw en werd de publicatie Brick: the book uitgebracht. Naar aanleiding van dit project werd de Oostenrijkse baksteenfabrikant Wienerberger vijf jaar hoofdsponsor van het EKWC.
- Combined residencies had als doel om een mentaliteitsverandering te bewerkstelligen door interdisciplinaire samenwerking. Architecten, beeldend kunstenaars en ontwerpers werden uitgenodigd een combinatie te vormen bestaande uit een architect en een beeldend kunstenaar of ontwerper. De resultaten van dit project werden gepresenteerd tijdens de DDW in Eindhoven 2010, en het bijbehorende boek "Keramiek en Architectuur" werd in een oplage van 7.000 uitverkocht.

Van 2010 – 2015 heeft het EKWC een cadcam-werkplaats opgezet om daarmee de digitale technieken in het keramisch werkproces te introduceren bij ontwerpers en beeldend kunstenaars. Gevolg is dat het EKWC betrokken raakt bij de ontwikkeling van proto types:

- voor een aantal ontwerpers en bedrijven werd een proto type ontwikkeld: de sieraden/ muziekinstrumenten lijn van Christie Wright werd 3d geprint, vervolgens liet ze componisten en vj's muziek voor deze sieraden/muziekinstrumenten schrijven. Deze muziek werd uitgevoerd in hippe clubs in New York, bezocht door een conservator, waarna de gehele collectie werd aangekocht door het Museum of Arts& Design, gevolgd door een succesvolle Kickstarter actie zodat een lp werd uitgebracht, waarna de sieraden in productie zijn genomen bij productiewerkplaats Cor Unum, Den Bosch.

Andere voorbeelden:

- Tijdens de recente bouwcrisis heeft baksteenfabrikant Wienerberger besloten om haar scope te verbreden tot het aanleggen en verkopen van riolering in Oost-Europa. In samenwerking met het EKWC is een rioolsplitsing uit een stuk, met een diameter van 80 cm, digitaal ontworpen en uitgevoerd in keramiek.
- In de business class van de KLM krijgen reizigers bij iedere vlucht een keramisch mini-replica van een Hollands huis. Over deze KLM-huisjes heeft auteur Mark Zegeling een boek geschreven. Voor de special edition van dit boek is een boekontwerp van porselein gemaakt, 1 mm dik, in een oplage van 250 stuks.
- Gerard Blauw, een oud-ovenmedewerker van EKWC, bouwt sinds midden jaren tachtig ovens. Inmiddels geldt hij als de beste ovenbouwer ter wereld. De ontwikkeling en het testen van de ovens geschiedt nog immer samen met het EKWC. In 2014 ontwikkelden Gerard Blauw en het EKWC een innovatieve tegeloven die in staat is om badkamertegels met een grootte van 2 bij 2 meter te bakken. De innovatie werd gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken en de Rijksgebouwendienst. De as-Blaauw-EKWC is sterk: zo wordt in 2013 samen met het Amerikaanse NCECA congres bezocht en presentaties gegeven, met 5.000 deelnemers het grootste congres voor docenten keramiek.
- Naast de klassieke keramiek en de digitaal ondersteunde keramiek is er ook technische keramiek. Samen met de firma Formatec in Goirle wordt onderzocht wat de wisselwerking kan zijn tussen een bedrijfsmatig gerunde technische keramieffabriek en een experimentele slow-ceramic werkplaats. Het verschil is ca 300 graden (EKWC stookt tot ongeveer 1.400 graden, Formatec stookt rond de 1.700), een te overbruggen verschil.

- Op verzoek van SPARK hebben tien jonge managers van tien verschillende bedrijven een bootcamp gedaan bij het EKWC. Deze tien talenten (o.a. Canon, Grontmij, Ricoh, Enexis, Heijmans), hebben gedurende enkele dagen een pitch voorbereid waarin twee innovatieve producten voor de bouw werden uitgewerkt. Het EKWC diende hier als inspiratieve omgeving, waarin rondleidingen, atelierbezoeken en eten met de deelnemers deel uit maakten van het programma. De tien managers maakten zo voor even deel uit van het dag-en-nacht ritme van het EKWC.
- Samen met Tichelaar en de ontwerpers Kolk en Kusters is gezocht naar een methode om in plaats van het serviesgoed, de mal te beschilderen. De mal drukt dan af op het kopje of bord, en kan dat meerdere malen doen. Dat scheelt in kosten van het handmatig beschilderen. Deze productiemethode wordt momenteel (2015 en 2016) gebruikt bij Tichelaar.
- EKWC maakt in 2015 mallen voor Paleis 't Loo van twee 18^e eeuwse vazen, zodat deze gereproduceerd kunnen worden. De originele vazen gaan dan op reis.
- EKWC maakt in 2014 met de 3d printer voor de provincie Noord Brabant zeven maquettes van monumentale gebouwen.
- EKWC maakt in 2015 voor beeldend kunstenaar Renzo Martens kunststof mallen waar chocola in gegoten kan worden voor sculpturen gemodelleerd door Congoleze makers.

BIJLAGE 7: BEGROTING

Deze is als pdf bijgevoegd.