

# Risico analyse

Door de groei uit te spreiden over drie jaar, managen we onze langere termijn risico's. Directe risico's van tegenvallende opbrengsten of te hoge kosten, beheersen we vooral door inkomstenrisico's te spreiden en kosten te flexibiliseren. Daarnaast zijn partnerships een kernelement van de strategie. Beiden lichten we toe.

Risico's op tegenvallende recettes calculeren we in door uit te gaan van een zaalbezetting van 80% tot 90%, en in sommige gevallen zelfs lager. Horeca opbrengsten zijn voor de locaties, in ruil voor een lagere huur of geen huur. Hier ruilen we een risico in voor meer garantie op lagere kosten.

We spreiden onze financieringsbronnen, ook over meerdere subsidiegevers en private fondsen. Sponsoring is zowel in cash als in kind een andere factor van opbrengsten. Daarbij werken we actief aan ons netwerk in het bedrijfsleven, zowel onder grote als kleine ondernemingen. In ons bestuur komen een aantal ondernemers met een goed netwerk. We onderhouden goede banden met de ondernemers in het centrum van Eindhoven.

We werken met een financieringsmix om risico's te spreiden, en de samenstelling te optimaliseren. We streven naar:

	2016	2017	2018
publieksinkomsten	20%	23%	28%
partners en sponsors	20%	22%	27%
private bijdragen	12%	9%	8%
publieke bijdragen	49%	46%	38%

In 3 jaar bouwen we de eigen opbrengsten op, en worden we minder afhankelijk van bijdragen. Ondertussen werken we aan relaties met het bedrijfsleven en versterken we de binding met partners, zodat er een fundament ligt onder onze sponsor en partner opbrengsten. Voor 2016-2018 zoeken we meerjarige projectfinanciering om te groeien.

Aan de kostenkant zorgen we voor maximale flexibiliteit door geen personeel in loondienst te nemen. Alle medewerkers worden ingehuurd, direct, via het Muziekgebouw of via Mojo. We zorgen voor flexibele contracten zodat de vaste kosten zo laag mogelijk zijn.

Ons vertrouwen in de plannen komt deels voort uit dat we sterke partners achter ons hebben staan, die ons actief helpen. Zowel bij de inhoud, om de beste acts te krijgen, als zakelijk, om de beste deals te krijgen. Daarnaast hebben we met onze partnerstrategie toegang tot een uitstekend netwerk in de jazz, en in het bedrijfsleven. Partners zoals het Muziekgebouw Eindhoven, Mojo Concerts en BCM/Jazzism zijn allen partners die gewicht in de schaal leggen. Dat geeft So What's Next? een goede uitgangspositie en basis om op voort te bouwen.

Per 2019 is het de doelstelling om een structurele samenwerking te hebben met de Stichting Ondernemers Eindhoven Centrum (SOEC) ter waarde van € 55.000. Daarnaast is het doel om per 2019 een hoofdsponsor te vinden ter waarde van € 60.000. Als bovenstaande doelstellingen anders uitvallen, zijn er nog mogelijkheden om extra middelen te verwerven bij nieuwe private fondsen. Daar zijn we nu spaarzaam mee omgegaan omdat we mogelijk private fondsen moeten wisselen per jaar als er geen meerjarige bijdrage mogelijk is. Het blijft echter mogelijk om extra private fondsen te werven voor specifieke onderdelen van het festival.