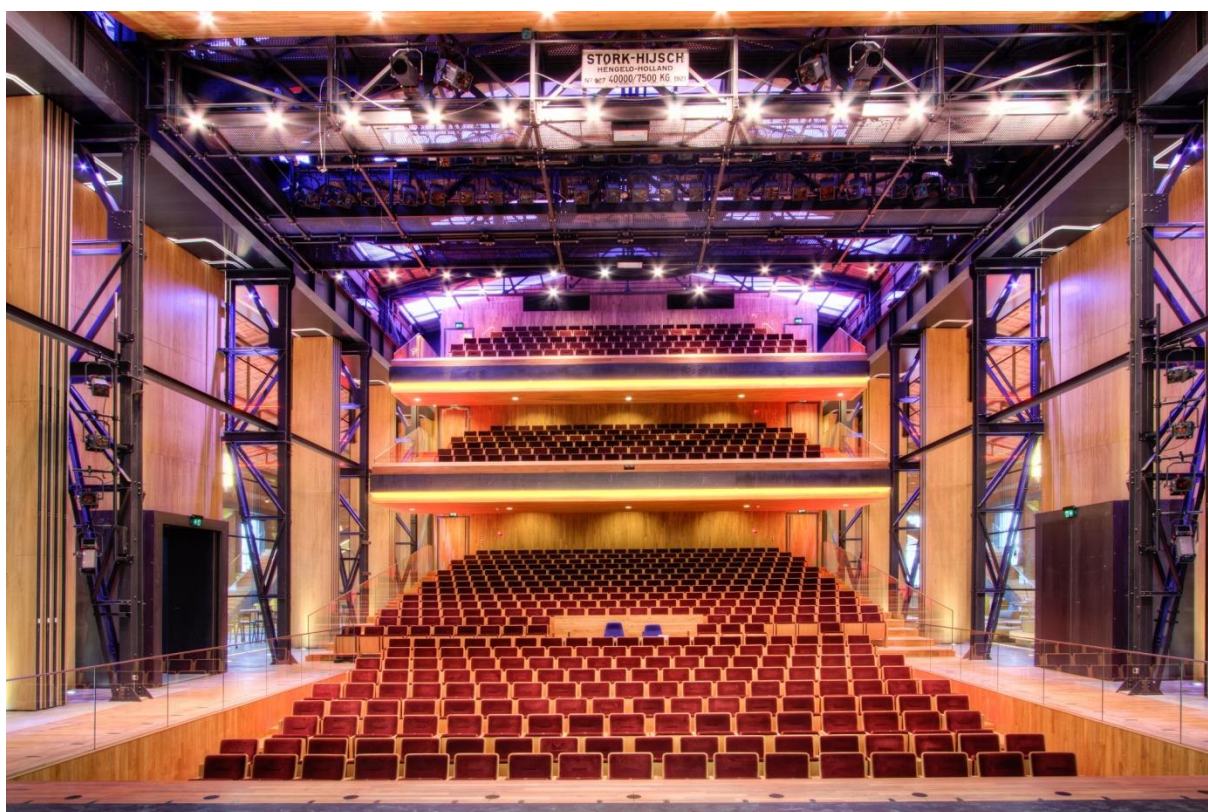




Activiteitenplan 2018-2020

Den Helder september 2017

Inhoudsopgave:

1. Inleiding	3
2. Overzicht van uitvoeringsmaatregelen	4
3. Activiteitenoverzicht :	
3.1 Programmering	7
3.2 Marketing/Publiciteit	9
3.3 Theatertechniek	11
3.4 Horeca & Commerciële dienstverlening	12
3.5 Kassa/receptie en publieksservice	14
3.6 Nieuwe taken	15
3.7 Financieel beheer	16
3.8 Organisatie algemeen	18
4. Het vervolg	21

1. Inleiding.

In de eerste periode na het in gebruik nemen van de nieuwe Kampanje zijn wij, naast heel veel plezierige zaken, ook geconfronteerd met een aantal organisatorische en financiële knelpunten. Tevens betekende het aantreden van een nieuwe directie een andere blik op de bestaande situatie. Deze ervaringen hebben geleid tot de behoefte de bestaande situatie eens goed in beeld te brengen om daarmee een stevige basis te hebben voor eventueel gewenste ontwikkelingen. In de afgelopen maanden is om die reden hard gewerkt aan een analyse van de staande organisatie en een diepergaande heroriëntatie op ons beleid en strategie voor de toekomst.

De analyse van de organisatie is uitgevoerd aan de hand van een beoordeling door externe deskundigen. De rapportage daarover bracht veel zaken aan het licht die onze aandacht verdienen. Aansluitend wilde de gemeente Den Helder graag ook een langere termijn visie en een helder plan aan de hand waarvan voor de komende periode houdbare meerjarenafspraken met elkaar zijn te maken. Beide aspecten hebben geleid tot de ontwikkeling van een actueel beleidsplan 2018-2020.

Zowel de uitkomsten van de organisatieanalyse, als de geactualiseerde beleidskeuzes leiden tot inhoudelijke en praktische veranderingen ten opzichte van de huidige situatie. Hierbij wordt onder andere beoordeeld welke delen van de exploitatie tot de corebusiness van het theater gerekend mogen worden en welke delen van de exploitatie aanvullend zijn.

Voor activiteiten die niet tot onze kerntaken behoren én die niet renderen moet een oplossing gevonden worden. Onderzocht zal worden of afstoten of vervreemden van deze onderdelen tot de reële mogelijkheden behoort.

De concrete activiteiten die uit de analyse en de beleidskeuzes voortvloeien zijn beschreven in dit 'Activiteitenplan'.

Het Activiteitenplan is de basis voor Jaarplannen die de onderscheiden afdelingen in de komende jaren in de periode november/december voor het daarop volgende jaar zullen vaststellen. Op deze wijze willen wij gestructureerd toewerken naar het optimaliseren van onze bedrijfsvoering en het versterken van onze betekenis voor de stad en onze (aspirant)bezoekers.

In meerder gevallen hebben de onderscheiden acties ook financiële gevolgen ten opzichte van de bestaande situatie. Die hebben wij in dit overzicht en uiteindelijk in de meerjarenbegroting tot uitdrukking gebracht.

Tevens vormt dit plan de basis voor het opstellen van een Meerjarenbegroting, die ook de Gemeente en de Raad van Toezicht het vertrouwen geeft dat de komende jaren een gezonde bedrijfsvoering gewaarborgd is.

De doelstelling van dit alles is om in samenwerking met onze belangrijkste stakeholders de exploitatie van Theater de Kampanje structureel te verbeteren en tot een verantwoorde, exploitatie te komen.

Arjaen Kersten
Directeur –bestuurder

Den Helder/September 2017

2. Uitvoeringsmaatregelen als gevolg van geactualiseerd beleid en het optimaliseren van de bedrijfsvoering.

2.1 Inleiding.

In de afgelopen periode hebben wij een nieuw beleidsplan opgesteld¹. Daarin hebben wij, naast behoud van het goede, ook een aantal keuzes gemaakt die onze plaats en betekenis in de toekomst kunnen versterken. Tevens vormen de uitkomsten van de organisatieanalyse een bron voor verbeteractiviteiten.

Om van de huidige naar de gewenste situatie te komen leiden de hiervoor beschreven beleidsvoornemens en optimaliseringsopties tot een flink aantal concrete beleidsopgaven. Puntsgewijs gaat het om:

Programmering

- Versterken van een eenduidige visie op programmeren.
- Programmering meer afstemmen op demografische kenmerken van de omgeving, met in achtneming van de artistiek inhoudelijke opgave. Derhalve nauwe relatie tussen programmeren en Marketing/Publiciteit.
- Oriëntatie op het ontwikkelen van nieuwe vormen van programmering (v.b. seriebespeling, sta-concerten, thema programmering i.s.m. met partners in de stad e.d.)
- Organiseren en programmeren van 'relevante ontmoetingen'.
- Versterken randprogrammering.
- Oriëntatie op zomerprogrammering.
- Verbeteren van inkoopcondities op de programmering.
- Versterken van efficiency in de programmering. (beperken stand-alone activiteiten)

Marketing/Publiciteit.

- Genereren en ontsluiten van relevante demografische gegevens i.r.t. (potentiële) doelgroepen.
- Uitvoeren van drempelanalyses t.b.v. het wegnemen van belemmeringen voor theaterbezoek.
- Opstellen Marketingplan Theater.
- Opstellen Marketingplan Commerciële dienstverlening.
- Doorontwikkelen en verbeteren van het loyaliteitsbeleid/-programma.
- Samenwerking met marketingteams bij andere culturele instellingen rond gezamenlijke belangen.
- Ontwikkelen van creatieve denkkraft in de organisatie.

Theatertechniek

- Flexibiliseren van benodigde formatie.
- Heroriëntatie op inrichting facilitaire taken.

Horeca/commerciële dienstverlening

- Opstellen van businessplan en haalbaarheidsanalyse Stoom en Catering.
- Analyseren van (boven)lokale commerciële markt.

¹ Zie Strategisch beleidsplan 2018-2020.

- Versterken van acquisitiecapaciteit en -vaardigheden binnen en buiten de organisatie. [Sales medewerker].
- Versterken van interne organisatie bij commerciële evenementen.
- Formuleren en implementeren van een pakket van maatregelen om bestedingen van bezoekers te verhogen.
- Analyse van inkoop- versus verkoopkosten en zo nodig opvolgen van resultaten.
- Zelf organiseren van winstgevende evenementen.
- Verder benutten van inzet vrijwilligers.

Kassa/receptie & publieksservice.

- Analyse van de huidige bezetting en openingstijden.
- Oriëntatie op een beter en meer innovatief ticketingsysteem.
- Oriëntatie op het integreren van informatiepunt Willemsoord/VVV/Citymarketing.

Nieuwe taken

Educatie

- Ontwikkelen eigen educatiebeleid en afstemmen met culturele partners. Bijdragen aan doorlopende leerlijnen.
- Versterken van samenwerking met het onderwijs en andere organisaties op het terrein van cultuureducatie.

Culturele projecten

- In samenwerking met culturele partners in de stad en regio ontwikkelen van crossoverprojecten aan de hand van relevante thema's.

Projecten in het sociaal maatschappelijk domein.

- In samenwerking met sociaal maatschappelijke (en culturele) partners in de stad en regio ontwikkelen van crossoverprojecten aan de hand van relevante thema's/ beleidsspeerpunten.

Financieel beheer en administratie

- Aanpassen van de inrichting van de financiële administratie.
- Inrichten/versterken van een managementinformatiesysteem.
- Begrotingsopstelling en evaluatie langs planning & controlcyclus.
- Actualiseren van sponsorbeleid. Versterken van de uitvoering.
- Versterken/betrekken van kennis inzake fondswerving, donaties en legaten.
- Ontwikkelen van beleid t.b.v. het vergroten van opbrengst commerciële activiteiten.
- Oriëntatie op shared service met partners in de stad.
- Op orde brengen van personeelsdossiers.

Organisatie algemeen

- Communiceren en implementeren van visie/missie en beleid bij de medewerkers.
- Communiceren van beleid bij gemeente, politiek en andere relevante stakeholders.
- Implementeren van het inhoudelijk gestructureerd werken aan de hand van de planning & controlcyclus.
- Implementatie van afdelingsbeleid als operationalisering van het algemene beleid.

- Evaluatie van de huidige inrichting van de organisatie. Actualiseren van het formatieplan en werkprocessen.
- Oriëntatie op het verbeteren van ondersteunende systemen.
- Implementeren van afdelingsbeleid en jaarlijkse activiteitenplannen.
- Organiseren van gestructureerd relatiebeheer.
- Ontwikkelen van Kwaliteitsbeleid.
- Ontwikkelen van Vrijwilligersbeleid
- Ontwikkelen van personeelsbeleid en personeelsplan.
- Onderzoeken van concepten voor dienstverlening aan verschillende instellingen in de stad [b.v. centrale kaartverkoop e.d.].

In de volgende paragrafen wordt de inhoud, planning en financiering van de onderscheiden acties nader uitgewerkt.

3. Activiteitenplan met betrekking tot nieuw beleid en optimalisering.

3.1. Programmering							
nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	
1.1	Versterken van visie op programmeren, o.a door kennisverbreding.	Een goede onderbouwing van programmakeuzes i.r.t. de kenmerken van onze omgeving en doelstellingen. Aangescherpte onderhandeling met impresariaten.	Aard en omvang van de geprogrammeerde voorstellingen leiden tot financieel positief resultaat	<u>Programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit.	Geen kosten, wel hogere opbrengst	1a	
1.2.	Programmering afstemmen op demografische kenmerken van de omgeving.	De inhoud van het programma sluit goed aan bij de vraag/behoefte en mogelijkheden van onze omgeving. Volume aan voorstellingen afstemmen op de vraag en minder op het aanbod.	Stijging van bezoekersaantallen en gemiddelde zaalbezetting	<u>Programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	Geen kosten, wel hogere opbrengst	1a	
1.3	Oriëntatie op nieuwe vormen van programmeren. Kennis nemen van actuele ontwikkelingen en bepalen welke daarvan van toepassing kunnen zijn voor de Kampanje.	Inzicht in actuele ontwikkelingen rond programmeren.	Uitvoeren van voor de Kampanje geschikte toepassingen teneinde meer/ander publiek aan te trekken en het rendement op de voorstelling/activiteit te verhogen.	<u>Programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit.	Geen kosten, wel hogere opbrengst	2	
1.4	Organiseren en programmeren van relevante ontmoetingen i.c. publiek door middel van lezing, discussie, workshops e.d op een andere manier bij de Kampanje betrekken,	Ontwikkelen van een relatie met de Kampanje teneinde de drempel naar voorstellingsbezoek te verlagen.	Nieuw en meer publiek	<u>Programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	Budgettair neutraal	2	
1.5	Versterken randprogrammering. Uitbreiden van het aantal activiteiten rond voorstellingen .	De aantrekkelijkheid van voorstellingsbezoek verhogen door een complete beleving aan te bieden.	Sterkere binding tussen publiek en theater, verhogen van de loyaliteit.	<u>Programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit en Horeca	Reguliere exploitatie	2	

3.1. Programmering [vervolg 1]

nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	
1.6.	Oriëntatie op zomer-programmering	Realisatie van een haalbaarheidsplan ten aanzien van zomeropenstelling en zomerprogrammering	Inzicht in de mogelijkheden om in de zomer op economisch verantwoorde wijze activiteiten te ontwikkelen.	<u>Programmeur</u> Medewerker Marketing/Publiciteit en Horeca	Kosten haalbaarheid- onderzoek. Raming: € 5.000 [incidenteel]	3	
1.7	Verbeteren inkoopcondities op de programmering.	Verbeterde financiële afspraken met impresariaten/producenten.	Verminderd risico voor de Kampanje, minimaal kostendekkende verhouding tussen inkoop en verkoop.	<u>Programmeur</u>	Geen kosten. Moet het huidige verlies nivelleren.	1a	
1.8	Versterken van efficiency in programmering.	Zo optimaal mogelijke bezetting van onze accommodatie [voorkomen van standalone activiteiten]. Meer rendement uit personeels-planning.	Besparing op arbeidskosten	<u>Programmeur</u> Hoofd Horeca		1c	

3.2. Marketing/Publiciteit							
nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	
2.1	Genereren en ontsluiten van relevante demografische gegevens.	Inzicht in de kenmerken van bewoners in den Helder e.o., teneinde ons aanbod zo goed mogelijk te laten aansluiten op de (potentiële) behoeften.	Aantrekken nieuwe bezoekersgroepen, toename in bezoekersaantallen	Hoofd <u>Marketing/Publiciteit</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	Reguliere exploitatie	1b	
2.2	Uitvoeren drempelanalyse. Om mensen in beweging te krijgen moet je weten wat ze tegenhoudt.	Inzicht in redenen waarom mensen die qua profiel tot de doelgroep behoren, toch niet naar theater gaan.	Plan van aanpak om geconstateerde drempels weg te nemen, teneinde meer/nieuwe bezoekers aan on te binden.	Hoofd <u>Marketing/Publiciteit</u> Marketing medewerkers i.s.w. met die van andere culturele organisaties.	Kosten drempel-analyse. Raming € 2.500 [incidenteel]	1c	
2.3	Opstellen Marketingplan theater	Gestructureerde en planmatige aanpak van Marketing en Publiciteit, gestoeld op het versterken van onze reputatie en het ontwikkelen van sterke klantrelaties.	Retentie van bestaande bezoekers, aantrekken van nieuwe bezoekersgroepen.	Hoofd <u>Marketing/Publiciteit</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	In reguliere exploitatie	1a	
2.4	Opstellen Marketingplan Commerciële dienstverlening.	Meer planmatige positionering van onze commerciële activiteiten.	Meer afnemers van onze commerciële activiteiten [horeca, verhuur, catering]	Hoofd Marketing Hoofd Horeca	In reguliere exploitatie. Moet leiden tot hogere omzet.	1c	
2.5	Doorontwikkelen loyaliteits-programma	Verder versterken van de band tussen bestaande bezoekers en de Kampanje. Verbeteren van ondersteunende automatisering.	Retentie van bestaande bezoekers. Huidige bezoekers als ambassadeur voor de Kampanje.	Hoofd <u>Marketing/Publiciteit</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit en Hoofd Horeca	In reguliere exploitatie	2	
2.6	Opzoeken van samenwerking met marketingteams van andere	Concrete samenwerking op thema's die voor alle betrokkenen van belang zijn.	Synergie in kennis en kosten	Hoofd <u>Marketing/Publiciteit</u>	In reguliere exploitatie	3	

	culturele organisaties in Den Helder e.o.			Medewerkers Marketing/Publiciteit			
3.2. Marketing [vervolg]							
nr.	Geplande activiteit <i>[wat gaan wij doen?]</i>	Geplande doelen <i>[wat willen wij bereiken?]</i>	Geplande resultaten <i>[wat levert het op?]</i>	Primair eigenaar	Financiële gevolgen <i>[wat kost het?]</i>	Planning gereed.	
2.7	Ontwikkelen van creatieve denkkracht in organisatie o.a. door deskundigheidsbevordering creatief denken.	Realisatie van originele en onderscheidende activiteiten en manieren van publieksbenadering.	Versterkte aandacht voor de Kampanje. Verhoging bezoekfrequentie/-aantallen	<u>Hoofd</u> <u>Marketing/Publiciteit</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	Kosten training Creatief denken. Raming € 2500 [incidenteel]	1b	

3.3. Theatertechniek							
nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	
3.1	Optimaliseren van personele planning door flexibiliseren van formatie.	Vaste formatie terugdringen tot het minimaal noodzakelijke voor de kerntaken. Aanvullen met flexkrachten op het moment dat dit noodzakelijk is.	Beperking van personele kosten. Versterking van deskundigheid/vaardigheid door externe inbreng.	<u>Hoofd Techniek</u>	Geen kosten, wel besparing op personele kosten.	1a	
3.2	Heroriëntatie op inrichting facilitaire zaken [schoonmaak en onderhoud/beheer]. "Make or buy analyse."	Inzicht in voor-/nadelen van het al of niet uitbesteden van schoonmaak- en andere beheerstaken. Integreren van techniek en onderhoud in één afdeling.	Mogelijke beperking van kosten, beschikbaarheid van gespecialiseerde deskundigheid.	<u>Hoofd Techniek</u>	Geen kosten, mogelijke besparing op personele kosten.	2	

3.4. Horeca & Commerciële dienstverlening

nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen	Planning gereed.	d.d.
4.1	Opstellen van een businessplan en haalbaarheidsanalyse t.b.v Stoom en Catering, mede in relatie tot de [potentiële] kracht van de totale horeca.	Realisatie van een beslisdocument aan de hand waarvan een onderbouwd besluit kan worden genomen i.z. continueren of afstoten van Stoom.	Nivelleren van huidig verlies door afstoten gezonde exploitatie van Stoom	<u>Directeur</u> Hoofd Horeca	Eventuele externe deskundigheid t.b.v. haalbaarheidsanalyse Raming € 20.000 [incidenteel]	1a	
4.2	Analyseren van (boven)lokale commerciële markt.	Inzicht in het potentieel aan kansrijke klanten.	Meer afnemers van onze commerciële activiteiten/faciliteiten	<u>Hoofd Marketing</u> Hoofd Horeca	In reguliere exploitatie. Moet meer omzet genereren.	1c	
4.3	Versterken van acquisitiekennis en -vaardigheden.	De betreffende medewerkers beschikken over actuele kennis i.z. acquisitie en beschikken over de gewenste vaardigheden in deze. Versterken van de samenwerking met Willemsoord.	Beschikbaarheid van een goede. Accountmanager Sales Een stijging van het aantal commerciële verhuringen/activiteiten. [+20% in drie jaar]	<u>Directeur</u> Hoofd Horeca	Personele kosten van de Salesmedewerker dienen te worden opgebracht uit de commerciële inkomsten. Aanloopkosten € 50.000	1a	
4.4	Versterken van interne organisatie bij commerciële activiteiten.	Verminderen van persoonsafhankelijkheid door beschikbaarheid van efficiënte procedures en adequate beheersinstrumenten.	Het traject van intake, offerte uitvoering en nacalculaties verloopt soepel en klantvriendelijk.	<u>Hoofd Horeca</u> Accountmanager Sales Medewerker BQT	In reguliere exploitatie	1c	
4.5	Formuleren en implementeren van maatregelen die het bestedingspatroon van bezoekers kunnen verhogen.	Inzicht in de mogelijkheden bestedingen van bezoekers te verhogen. Medewerkers zijn vaardig in "upselling".	Hogere omzet per bezoeker	<u>Hoofd Horeca</u>	Geen kosten. Moet hogere omzet genereren,	1c	
4.6	Analyse van inkoop versus verkoopkosten.	Inzicht in de huidige verhoudingen en zo nodig maatregelen om tot de gewenste verhoudingen te komen.	Gezonde marges tussen in- en verkoop conform de kengetallen die er in de markt aanwezig zijn.	<u>Hoofd Horeca</u>	Geen kosten. Moet meer winst opleveren.	1c	

nr.	Geplande activiteit <i>[wat gaan wij doen?]</i>	Geplande doelen <i>[wat willen wij bereiken?]</i>	Geplande resultaten <i>[wat levert het op?]</i>	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen	Planning gereed.	d.d.
3.4. Horeca & Commerciële dienstverlening (vervolg)							
4.7	Zelf organiseren van winstgevende activiteiten.	Optimale benutting van onze bijzondere accommodatie en verhoging van inkomsten en imago.	Meer eigen inkomsten Grotere betekenis van stad en omgeving	<u>Directeur</u> Hoofd Horeca	Moet meer eigen inkomsten genereren.	2	
4.8	Verder benutten van inzet van vrijwilligers.	Meer efficiënte aanwending van personeelskosten door inzet van vrijwilligers. [v.b artiestenfoyer]	Meer beschikbare menskracht zonder extra kosten. Versterken van onze maatschappelijke betekenis door bijdrage aan zingeving voor vrijwilligers.	<u>Hoofd Horeca</u>	Budgettair neutraal	2	

3.5. Kassa/receptie & publieksservice							
nr.	Geplande activiteit <i>[wat gaan wij doen?]</i>	Geplande doelen <i>[wat willen wij bereiken?]</i>	Geplande resultaten <i>[wat levert het op?]</i>	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen <i>[wat kost het?]</i>	Planning gereed.	d.d.
5.1	Analyse van huidige bezetting en openingstijden.	Aanpassing van de bezetting i.r.t. de daadwerkelijke behoefte vanuit gemiddeld klantperspectief, mede in relatie tot een veranderend koopgedrag. [meer on-line verkoop].	Zo mogelijk beperking van personeelskosten	<u>Hoofd Kassa/</u> <u>Receptie</u>	Geen kosten, mogelijk opbrengst	1b	
5.2	Oriëntatie op nieuw, meer innovatief ticketing- systeem. Het huidige past niet bij een theaterorganisatie.	Inzicht in beslisfactoren t.b.v. de aanschaf van een ticketingsysteem dat de bedrijfsprocessen in dit kader beter ondersteunt.	Een geïntegreerd systeem van verkoop en planning dat tevens de gewenste managementinformatie kan genereren.	<u>Hoofd Kassa</u> Directeur	Kosten nieuw systeem. Raming € 100.000	2	
5.3	Oriëntatie op het integreren van informatiepunt Willemsoord, VVV en verkoopbalie De Kampanje.	Inzicht in de beslisfactoren om de genoemde functies te combineren.	Meer synergie tussen de bestaande informatiepunten; eenduidige publieks-informatie/-benadering; meer efficiënte benutting van beschikbare kennis en middelen.	<u>Directeur</u> Hoofd Kassa/ Receptie	In reguliere exploitatie. Mogelijk externe begeleiding ter objectivering van het proces. Raming € 10.000 [incidenteel]	2 of 3	

3.6. Nieuwe taken							
nr.	Geplande activiteit (wat gaan wij doen?)	Geplande doelen (wat willen wij bereiken?)	Geplande resultaten (wat levert het op?)	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen (wat kost het?)	Planning gereed.	d.d.
6.1	Educatie: Ontwikkelen eigen educatie- beleid (i.s.w. met Triade)	Meer gerichte activiteiten die enerzijds tot doel hebben bij te dragen aan de educatieve doelen van relevante partners en anderzijds ons toegang geven tot jong publiek ten einde hen aan ons te binden.	Sterkere profilering in cultuureducatie- programma's/doorlopende leerlijnen. Versterkte belangstelling bij jongeren voor theater.	<u>Medewerker</u> <u>Educatie</u> . Programmeur Medewerkers Marketing/Publiciteit	Inrichten functie medewerker Educatie. [0,5 fte]. Raming € 30K. [structureel.]	3	
6.2	Versterken van de relatie met het onderwijs i.z. cultuureducatie.	Jongeren meer en anders met theater in aanraking brengen, waardoor hun belangstelling voor podiumkunsten groeit.	Meer jeugd en jongeren in onze publieksaantallen.	<u>Hoofd</u> <u>Marketing/Publiciteit</u> Programmeur	In reguliere exploitatie	2	
6.3	Organiseren van cross-culturele projecten, i.s.w. met andere culturele organisaties in de stad e.o.	Realisatie van bijzondere culturele projecten, waarbij de belangstelling van de onderscheiden publieksgroepen voor elkaars discipline wordt versterkt.	Versterkte samenwerking tussen de culturele organisaties, transitie van publiek naar elkaars discipline	<u>[Stads]programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	Budgettair neutraal [financiering uit op- brengsten, project- middelen en/ of fondsen/sponsoring]	2	
6.4	Organiseren van cross-culturele projecten, i.s.w. met sociaal maatschappelijke organisaties inde stad e.o.	De waarden van podiumkunsten inzetten voor het realiseren van doelen op andere beleidsterreinen dan cultuur.	Uitbreiding van het arsenaal aan oplossingsrichtingen bij vraagstukken van sociaal maatschappelijke aard. Bereik van nieuwe doelgroepen.	<u>[Stads]programmeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	Budgettair neutraal [financiering uit op- brengsten, project- middelen en/ of fondsen/sponsoring]	2	

3.7. Financieel beheer.

nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	d.d.
7.1	Actualiseren van de financieel administratieve organisatie [A&O]	Het gehele financiële proces en de beheersing daarvan verloopt conform de eisen die aan een adequate A&O worden gesteld.	Betrouwbaar verloop van financieel administratieve processen (checks and balances) en tijdige output van financieel administratieve gegevens. Financieel inzicht in het verloop van middelen per afdeling.	<u>Hoofd administratie</u> Directeur	In reguliere exploitatie	3	
7.2	Inrichten/versterken van een managementinformatie systeem.	De realisatie van een 'dashboard' waarbij maandelijks, per afdeling en totaal, de financiële stand van zaken kan worden gerapporteerd en besproken.	- Sterke greep op het verloop van de financiën, - Mogelijkheid om tijdig bij te sturen, - Vergroten van begrotingsdiscipline en eigen verantwoordelijkheid van afdelingshoofden.	<u>Hoofd administratie</u> . Directeur en leden MT	In regulier exploitatie	2	
7.3	Implementeren van planning& controlcyclus.	Beleids- en planvorming, het opstellen van daarbij passende (deel)begroting, periodieke evaluatie en op basis daarvan zo nodig tijdige bijsturing, vinden met inbreng van alle betrokkenen, op gestructureerde wijze plaats.	- Duidelijke afspraken die richting geven aan het handelen van de organisatie en haar medewerkers. - Onderbouwde keuzes voor beleid en (investerings)plannen. - Heldere externe verantwoording	<u>Directeur</u> Leden MT	In reguliere exploitatie	1b	
7.4	Actualiseren van bestaand sponsorbeleid. Versterken van de uitvoering	Een actuele onderbouwde en planmatige aanpak voor het werven en binden van sponsors. Verhogen van ons "appeal" voor (potentiële) sponsors. Krachtiger uitvoering van het beleid en werving.	Uitbreiding van het sponsors bestand en het ontwikkelen van duurzame relaties met hen. Toegang tot relevante netwerken.	<u>Hoofd Marketing</u> Specifieke medewerker sponsoring en fondswerving. [e.v.t. extern]	Minimaal budgettair neutraal. Opbrengsten uit sponsoring en fondswerving dienen minimaal de personeelskosten e.a. te dekken.	1b	

nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	d.d.
3.7. Financieel beheer.[vervolg]							
7.5	Versterken/betrekken van kennis i.z. fondswerving, donaties, ;legaten e.a.	Betere benutting van mogelijkheden die door fondsen worden geboden. Planmatige aanpak van benadering particuliere markt.	Meer eigen inkomsten.	<u>Hoofd Marketing.</u> Specifieke medewerker (evt extern)	Minimaal budgettair neutraal.	3	
7.6	Ontwikkelen/versterken beleid t.b.v vergroten opbrengst commerciële activiteiten.	Eenduidig prijsbeleid en beschikbaarheid van banquetingegevens aan de hand waarvan adequate offertes worden gemaakt.	• Verhoging van servicelevel bij intake • Helderheid i.z. marges en opbrengst	<u>Hoofd Horeca.</u> Medewerker Banqueting.	In reguliere exploitatie	1b	
		Ontwikkelen en uitvoeren van acquisitiestrategie.		Medewerker commerciële acquisitie.	Nieuwe functie, 0,5 fte Raming € 30.000 e.v.t. extern. Minimaal arbeidskosten te dekken uit opbrengsten.	1a	
7.7	Oriëntatie op shared service met partners in de stad.	Waar mogelijk, capaciteit, kennis en faciliteiten delen ten behoeve van een efficiënte aanwending en grotere waarborgen op continuïteit en hoger kennisniveau.	• Efficiënte benutting van faciliteiten en middelen. • Bundeling/verruiming van expertise, • Beperken personele kosten.	<u>Directeur</u>	In reguliere exploitatie. Moet t.z.t opbrengst genereren.	3	
7.8	Op orde brengen van personeelsdossiers.	Realisatie van personeelsdossiers die voldoen aan de vereisten op dit terrein.	Beschikbaarheid van actuele personeelsinformatie	<u>Hoofd Financiën</u>	In reguliere exploitatie	Inmiddels nagenoeg gerealiseerd.	

3.8. Organisatie algemeen

nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	d.d.
8.1	Implementeren van visie/missie en beleid bij medewerkers, o.a. door het organiseren van periodieke medewerkers-bijeenkomsten/werksessies	Medewerkers kennen de visie, missie kernwaarden en het beleid en onderschrijven dit ook. Zij weten op welke wijze zij individueel aan de realisatie er van kunnen bijdragen.	Het handelen van medewerkers is in lijn met de afspraken en draagt bij tot de realisatie van plannen en gewenste resultaten.	<u>Directeur</u> Leden MT	Binnen reguliere exploitatie. Hierin eventueel een bedrag opnemen voor eventueel gewenste externe inbreng.. Raming: € 5000. [incidenteel]	1b	
8.2	Communiceren van het beleid naar gemeente, samenwerkingspartners en stakeholders	Bereiken van draagvlak en support voor de gekozen richting.	Morele, financiële en zo mogelijk inhoudelijke ondersteuning.	<u>Directeur</u> <u>Hoofd Marketing/</u> <u>Publiciteit</u>	In reguliere exploitatie	1a	
8.3	Implementeren van de Planning en Controlcyclus.	Goede beheersing van de relatie tussen beleidsuitvoering en beschikbare middelen.	• Gerichte beheersing van beleidsontwikkeling. • Beheersing van de relatie tussen beleid en middelen door versterkte verslaglegging. • Meer mogelijkheden op eigen verantwoordelijkheid voor de onderscheiden leidinggevenden.	<u>Directeur</u> Hoofd Administratie	In reguliere exploitatie. Incidenteel een bedrag opnemen voor ondersteuning bij [her] inrichting van het administratiesysteem en het beschrijven van de A&O. Raming € 7.500 [incidenteel]	1c	
8.4	Implementeren van afdelingsbeleid en jaarlijkse activiteitenplannen. [als nadere uitwerking van 4.3]	Jaarlijkse evaluatie van het gevoerde [afdelings]beleid en uitgevoerde activiteiten. Vaststelling van de plannen voor het komende jaar.	Gestructureerde werkwijze waarlangs concrete uitwerking van de gestelde doelen en ambities plaatsvindt.	<u>Directeur</u> Leden MT	In reguliere exploitatie.	1c	

nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	d.d.
3.8 Organisatie algemeen [vervolg]							
8.6	Oriëntatie op de verbetering van ondersteunende administratieve systemen.	De binnen de organisatie gebruikte systemen ondersteunen de werkprocessen op adequate wijze en zijn waar nodig integraal of onderling koppelbaar.	Beschikbaarheid van (management)-informatie op elk gewenst moment.	<u>Directeur</u> Systeem- en applicatiebeheerder Leden MT	Aanpassing/vervanging van bestaande systemen. Raming € 2500 (jaarlasten structureel)	2	
8.7	Organiseren van gestructureerd relatiebeheer.	De relatie tussen de Kampanje en haar belangrijkste stakeholders worden op een planmatige wijze onderhouden.	Tevreden stakeholders en een sterke binding/betrokkenheid met/bij de Kampanje	<u>Directeur</u> Medewerkers Marketing/Publiciteit	In reguliere exploitatie	2	
8.8	Ontwikkelen van Kwaliteitsbeleid.	Binnen de organisatie bestaat een eenduidig beeld van hetgeen de Kampanje onder kwalitatief goede dienstverlening verstaat en waarbij ook voor medewerkers duidelijk is hoe zij in hun eigen handelen hieraan kunnen bijdragen.	Een kwalitatief hoogwaardige dienstverlening naar onze bezoekers/relaties. Hoge mate van tevredenheid bij zowel bezoekers/relaties en medewerkers. Een goede reputatie van de Kampanje en daarmee aantrekkelijk zijn voor het aangaan van relaties.	<u>Directeur</u> Leden MT	Binnen reguliere exploitatie. In aanvang externe begeleiding. Raming € 10.000	1c	
8.9	Ontwikkelen van concepten voor dienstverlening aan verschillende instellingen in de stad e.o. [v.b catering, centrale kaartverkoop e.d.]	Door het inzetten van onze faciliteiten t.b.v. derden realiseren wij een grotere betekenis van de Kampanje voor haar omgeving, een meer efficiënte benutting van onze middelen en capaciteit en versterking van het eigen verdienvermogen.	Efficiënte en doelmatige besteding van beschikbare middelen voor de betrokken partijen. Versterkte positie van de Kampanje in haar omgeving.	<u>Directeur</u> Leden MT	Minimaal budgettair neutraal.	2	
8.10	Ontwikkelen van personeelsbeleid.	Bewust en gestructureerd beleid, waarin de organisatie laat zien hoe zij met haar medewerkers omgaat en/of wil omgaan. E.e.a. conform de	Gerichte zorg voor medewerkers en heldere afspraken die in de relatie medewerker/organisatie van belang zijn	<u>Directeur.</u>	Aantrekken van een medewerker PZ. [0,4 fte] eventueel op inhuurbasis.	1c	

		geldende richtlijnen voor personeelsbeleid.			Kosten: raming € 20K per jaar [structureel]		
nr.	Geplande activiteit [wat gaan wij doen?]	Geplande doelen [wat willen wij bereiken?]	Geplande resultaten [wat levert het op?]	Primaire eigenaar	Financiële gevolgen [wat kost het?]	Planning gereed.	d.d.
3.8. Organisatie algemeen (vervolg)							
8.11	Ontwikkelen vrijwilligersbeleid.	Realisatie van vrijwilligersbeleid inclusief daarbij passende regelingen en waarborgen.	Beleid waarin de rechten, plichten en veiligheid van vrijwilligers is geregeld, inclusief hun positie in de organisatie t.o.v. beroepskrachten.	<u>Directeur</u>	In reguliere exploitatie.	1c	

- 1a gereed begin 2018
- 1b gereed midden 2018
- 1c gereed eind 2018
- 2 gereed 2019
- 3 gereed 2020



4. Het vervolg:

Met de beschrijving van bovenstaande activiteiten hebben wij aangegeven langs welke wegen wij onze bedrijfsvoering en exploitatie naar een versterkt niveau willen sturen. Aan de hand van de prioritering bepalen welke activiteiten in enig jaar door de afdelingen ter hand worden genomen. Zij beschrijven dit in een jaarlijks afdelingsplan aan de hand waarvan concrete uitvoering zorgvuldig bewaakt kan worden.

Periodiek zullen wij over de voortgang rapporteren.

Arjaen Kersten/De Kampanje/September 2017