

Seat 3

Dames en heren, ik ben gebombardeerd tot Voorzitter en initiatiefnemer van een presentatie over het WMC. Dat hadden we afgesproken in de laatste keer dat we op bezoek waren bij het WMC-kantoor. We hebben gezegd: Q1 wordt daarvoor ingeruimd op 18 maart. Vandaag is 18 maart. Een memorabele dag: precies een jaar voor de verkiezingen van 2026. We gaan vandaag dit stuk streamen, waardoor het openbaar is. Ik wil aangeven dat het informerend is. Als we de presentatie doen, kunnen we de vragen tot achteraf bewaren. U kunt meeschrijven. Dat scheelt in de discussie. Ik wil hierbij vertellen dat ik met meneer Van der Roost heb afgesproken dat na deze avond een vervolgmoment moet komen. Er was ruimte op 4 november. Dan is op dinsdagavond een vervolgspraak om te kijken hoe de stand van zaken is. Zo nodig eerder. Dus 4 november staat vast. Dat kunt u alvast in uw agenda noteren. Ik geef het woord aan de heer Van der Roost, directeur van het WMC, over de huidige stand van zaken en: the road to the WMC 2026. Bij uw goedvinden. -

Goedenavond allemaal. Hartelijk bedankt dat ik bij u mag zijn vanavond in dit gremium. Het voelt als een mondeling examen. Er is een grote jury. Ik heb veel te vertellen en u mee te delen. Ik heb de presentatie 'Road to WMC 2026' genoemd. Wat betekent: onderweg naar het WMC in 2026. We zitten op een interessant moment. Ik ga u proberen mee te nemen in waar we mee bezig zijn. Het is uiteraard een informatievergadering. We zijn volop in voorbereiding. Ik heb aan de Raad van Toezicht een aantal dingen te vertellen. We hebben het plan opgevat: we moeten naar de gemeente toe. Onze subsidieaanvraag voor 2026 moet op 30 april 23.59 uur binnen zijn. We zitten in de voorfase. Ik ga u een kijkje geven in waar we staan. Uiteraard, zoals dat gaat in een organisatie, zijn er wijzigingen mogelijk. We hebben die timing aangehouden. Daar ga ik op terugkomen. Tegen de zomer zitten we ongeveer een jaar voor het WMC. Dan willen we alles in de definitieve vorm krijgen. Het is goed om u mee te nemen in waar we vandaag staan. Wat wil ik graag met u doen? Een korte terugblik op de afgelopen periode en iets verder terug. Op welke basis zijn we aan het handelen? Wat zijn we nu anders aan het doen dan vroeger? Hoe organiseren we dat? Waar mikken we financieel op? Tijd en ruimte voor uw vragen. Hopelijk mijn onmiddellijke antwoorden daarop. Voor ik dat doe, wil ik u meenemen naar een belangrijk moment in onze organisatie. Dit is een filmpje van BLOW! 2024. Terug naar de presentatie. Een heel belangrijk moment voor ons in 2024. Daar hebben we als organisatie met onze vrijwilligers ons vertrouwen teruggevonden. We hebben veel positieve reacties van het publiek gekregen. De andere foto's die u hier ziet, zijn van ons concert in november. Waar we een reeks hebben die we aan het herhalen zijn. Waarbij we de kampioenen van het vorige WMC opnieuw hebben uitgenodigd in Kerkrade. Om zich te tonen in een niet WMC-jaar. Daar zagen we dat de zaalbezetting ten opzichte van 2023 met bijna 24% omhoog gegaan is. Onze publiekswaarderingscijfers zijn omhoog aan het gaan. Vooral de aangroei van vrijwilligers is heel goed aan het gaan. We zijn aan het verjongen. We zijn mensen aan het aantrekken. We zien dat we er zeer goed in slagen om mensen te betrekken. Wat hebben we meer gedaan? We hebben de drie culturele codes volledig geïmplementeerd. Deze zijn u misschien niet onbekend: de corporate governance code. Deze regelt hoe je met elkaar omgaat en hoe de verhouding van Raad van Toezicht naar directie is. De Fair Practice Code, waarbij we aan onze studenten beloven dat we op een correcte en juiste manier zullen vergoeden en belonen. De Code Diversiteit en Inclusie: die is vandaag volledig geïmplementeerd. Dat was long overdue. Dat hebben we gedaan. We hebben een grote vervanging gehad van het aantal mensen die bij het WTC werkzaam zijn. Niet in het minst die volledige nieuwe Raad van Toezicht. En ikzelf. We hebben nieuwe vrijwilligers in de verbredingsorganisatie die nu aan het gebeuren is. We hebben veel nieuwe connecties mogen maken. We hebben onder andere in 2024 de aankondiging van de nieuwe sponsor: Hesi. Onder andere onze nieuwe Klankstad Club. Waarbij we sponsoren in niet WMC-jaren willen verbinden aan het WMC. Dat begint op stoom te komen en goed te werken. Wat we vooral gedaan hebben, is heel veel oude connecties bestendigen. Ik geloof in het idee: the network always wins. Het WMC kan bestaan door networking, door samenwerking. Dat is voor mij op alle vlakken. Dat gaat van de kleinste samenwerking die we kunnen hebben met andere wijken in Kerkrade tot de grootste samenwerking die we momenteel zien. Bijvoorbeeld met de World Association of Wind Bands. Waarmee we een partnership aan het aangaan zijn. Bovendien, dat is misschien het belangrijkste: we hebben ons volledige model herdacht. Hoe gaan we nu naar zo'n WMC toe? Dat is nu een schaalbaar model. Waarbij we vanaf nu tot aan het WMC onszelf continu de kans geven om groter en kleiner te worden. In functie van: wat krijgen we aan ticketverkoop binnen, wat krijgen we aan subsidies binnen, wat krijgen we aan sponsoring binnen, wat krijgen we in natura binnen? We hebben een model gevonden die we naar de toekomst toe verder kunnen uitbouwen. Waarbij we uiteraard risico moeten nemen. Wij zijn en blijven een culturele onderneming die een festival organiseert wat groot is voor een relatief klein stadje zoals Kerkrade. We moeten daar eerlijk in zijn. We hebben een model gevonden waarbij we groter en kleiner kunnen worden in functie van wat we uit die markt kunnen halen. We doen dat aan de hand van onze drie herbevestigde kernwaarden. Dat vind ik belangrijk om bij stil te staan. Dit is misschien een beetje strategisch gewauwel, maar ik vind het heel

belangrijk. De muzikale excellentie: we hebben daar heel lang over nagedacht. Wat is nu het DNA van dat WMC? Wij zijn een Wereld Muziek Concours. Wij zijn en wij blijven de Olympische Spelen van de blaasmuziek. We hebben daar, dat merken we meer dan vroeger, een belangrijke rol in te spelen. Ik kom terug op de voorinschrijvingen voor de wedstrijden. Er is heel veel knaldrang. Dat merken we nu heel duidelijk bij de deelnemende orkesten. Er is heel veel knaldrang, met name bij de niet-Europese inschrijvers. Educatie en talentontwikkeling gaan we heel erg naar voren trekken in wat we aan het doen zijn. Omdat we daar merken dat met name het landschap in Nederland rond de amateurmuziek aan het veranderen is. Wij vinden dat we daar een grotere rol dan we tot hiertoe gespeeld hebben, moeten invullen. Als laatste: onze maatschappelijke impact. Ik verbaas mij telkens weer over hoezeer wat wij hier doen, leeft. Hoezeer wij natuurlijke connecties maken. Hoezeer wij voorbijgaan aan onze eerste opdracht: een cultureel evenement zijn. Wij hebben een duurzaamheidscomponent. We hebben een sociale componenten. Die maatschappelijke impact van wat wij doen, gaat veel verder dan alleen maar het zijn van de Olympische Spelen van de blaasmuziek. We hebben voor onszelf vijf strategische doelen neergeschreven. Waar we ons aan houden. Die gelden ook voor ons bij het WMC. De komende vier jaar willen we ons hieraan houden. We willen blijven inzetten op die sterke organisatie. Waarbij het belangrijk is om te melden: wij zijn en blijven een vrijwilligersorganisatie. We willen daar duurzaam een kleine, maar fijne betaalde staf bovenop zetten. Die betaald is. En is de Raad van Toezicht die dat allemaal controleert. Zodat we te allen tijde voort kunnen blijven gaan. We willen het oudste festival van Nederland zijn en blijven. Thoughtleader Blaasmuziek: dat zijn we al, maar dat willen we behouden. Wat wil ik daarmee zeggen? Dat in onze wereld van de blaasmuziek naar ons wordt geluisterd. We zitten mee in alle grote fora, alle grote tafels. Daar willen we zijn en aanwezig blijven zijn. Dat heeft een groot gevolg. Je gaat het zien verschijnen in de komende maanden. Wij willen niet alleen functioneel communiceren over het WMC: koop nu je tickets en kom naar het WMC. We willen iets te zeggen hebben over hoe het spelen in een harmoniefanfare of brassband of met een show bijdraagt aan maatschappelijke opbouw. Dat gaat voorbij aan het zuiver transactioneel communiceren. Inkomstenstromen en financieel goed beheer: dat spreekt voor zich. Het is een blijvende opdracht. Daar merken we dat we met name in het binnenhalen van bronnen, anders de overheid en ticketverkoop, dat het beter begint te lopen. We willen uiteraard in 2026 een fantastische jubileumeditie organiseren. Waar we allemaal dingen op en rond aan het bouwen zijn. De laatste heb ik al vermeld: die maatschappelijke verantwoordelijkheid. Waar staan we nu? We gaan die blaasmuziek promoten en ontwikkelen. Dat doen we uiteraard aan de hand van het wedstrijdgegeven. Educatie en talentontwikkeling prominenter in het aanbod. Dat kan ik u meegeven: we gaan bijkomen een jeugddivisie organiseren op het WMC. Dat heeft uiteraard een component in de inkomsten. Daardoor ga je meer orkesten kunnen aanschrijven die kunnen binnenkomen. We vinden het heel belangrijk dat vanaf het moment dat kinderen in contact komen met blaasmuziek, ze naar het WMC kunnen komen als deelnemer. Dat is een ander soort concert dan de normale concertafdelingen. We geloven er heel duidelijk in dat het kan werken. Daarbij komt een heel aantal dingen die niet al te veel geld kosten. Die toch heel veel opleveren: masterclasses, conferenties enzovoort. Maatschappelijke impact en inclusiviteit: we hebben onze vrijwilligersorganisatie een beetje hervormd. We gaan met name in de wijk werken. In het werken met mensen met een beperking, mensen die op een of andere manier achterstand hebben. Daar gaan we onze vrijwilligers veel meer en vroeger op inzetten. Zodat we feitelijk die Olympische Spelen van de blaasmuziek blijven. Dat we in de aanloop naar het WMC en na het WMC voor de regio een blijvende impact kunnen hebben. Samenwerking met lokale harmonieën met de Klankstadfederatie, met diverse bonden. Daar zitten we op een heel nieuw spoor te werken. De toeristische en economische impuls voor Limburg: 'het netwerk wint altijd' principe. We gaan met Limburg een duurzame connectie aan. We gaan vooral met een heel aantal toeristische actoren in de streek pakketten uitbouwen. Waardoor je naar het WMC kunt komen om drie redenen. A: je bent een blaasmuziek nerd en je wilt graag op een warme zomerdag een hele dag in de Rode Hal zitten. Naar het fantastische harmonieorkest muziek luisteren. Dat is een type klanten die we willen lokken. Het tweede type is: de Kerkradenaar die het worst zal wezen wat er in de Rode Hal is, maar die heel graag op de markt een leuk feestje wil hebben. Laten we zeggen: de zomerfestivalbezoeker. De derde type bezoeker, een nieuw element wat we willen toevoegen: de persoon die graag een weekendje Zuid-Limburg wil doen. Waarbij het WMC een van de stops is naast een culinaire stop, naast een bezoek van een museum. Een soort van destination marketing die we daaraan gaan toevoegen. Innovatie en duurzaamheid: dat zijn de woorden van vandaag. We nemen die niet licht op. Onder andere de hele evolutie met herbruikbare bekertjes, met innovatie op het vlak: hoe we met onze energie omgaan en innovatie in de manier waarop we de resultaten gaan streamen en naar buiten brengen. Daar zijn we volop mee aan de slag. Wat gaan we doen? We hebben ons programma klaar. We gaan wedstrijden organiseren. Dat is helder. We hebben onze reglementen aangepast. Zodat we tot 230 deelnemende orkesten kunnen komen. Ter vergelijking: in 2022, vlak na de covid periode, zaten we op 160 deelnemers. We denken dat we daar heel wat marge extra kunnen bij creëren. In Mass en Show hebben we door het aanpassen van de manier waarop we de ensembles laten binnen en buiten komen,

een theoretisch maximum van 98 Mass en Show Ensembles. Wat betekent dat, stel dat we zouden uitverkopen in de ensembles, we tegen of voorbij de 300 deelnemende orkesten zouden kunnen geraken. Het zou uiteraard fantastisch zijn als dat zo is. Dan spreek ik niet eens niet over al die orkesten die niet aan het WMC deelnemen, maar wel naar het WMC komen: de Fringe. Daar rekenen we op een dertig à zestig orkesten die we gaan uitnodigen. Gedurende die vier weken hier in Kerkrade is hier continu overal muziek te horen. Dat is helder. We gaan naar een fijne impact op het stadsweefsel. We voelen dat aan met die WMC Academy. Waarbij we niet één maar drie jeugdorkesten in het leven gaan roepen. Waarbij we een dirigent weten te organiseren van jong talent. Waarbij we een heel aantal activiteiten gaan doen. Die academie moet je niet alleen naar jongeren toe begrijpen. Stel, je bent een meerwaarde zoeker. We bieden aan om een ontmoeting met een componist, een ontmoeting met een dirigent, of het volgen van een bepaald ensemble te krijgen. We gaan heel veel momenten creëren voor als je bij wilt leren. Als ik praat met sponsors en potentiële sponsors, krijg ik heel vaak te horen: ik weet niet wat het is. Ik doe niets liever dan uitleggen: hoe ga je naar zo'n wedstrijd? Waar moet je op letten? Wat is belangrijk om mee te maken? Het is zoals met elke kunst en cultuur: je hoeft er niets van te kennen om het mooi te vinden, maar het mooi vinden wordt leuker als je er iets van kent. Je moet de mensen een kans geven om bij te leren. We hebben duidelijk uit andere onderzoeken kunnen zien: ongeveer 70% van de mensen die naar een concert gaat, doet dat om te genieten. 30% wil bijleren. Zij wil snappen: wat is een sonate, wat is een trompet? Wie speelt die solo nu? Waarom is dit stuk zo moeilijk? Dat willen we duidelijk naar voren brengen als een van onze sterke kanten. We hebben die experts, we kennen de mensen en we gaan ze aan het werk zetten. Concertreeks: kleiner dan vroeger het geval was. We moeten ergens de middelen vinden, maar wel zeer interessant hoe we dat hebben aangepakt. Ik wilde de mantel van de versluiering overhangen. Omdat we daar heel graag een persmoment voor willen creëren in mei of in juni. We hebben die Fringe concerten wat ik net zei. Met Fringes en alle concerten die niet plaatsvinden in de wedstrijd. Die op en rond en in Kerkrade plaatsvinden. Die outreach programma's: dat heeft alles wat met wijkwerking te maken heeft. Alles wat te maken heeft met mensen kansen geven om te kunnen komen. Tot slot: een buitenfestival. Dat gaan we omwille van praktische redenen hernoemen tot BLOW! Buitenfestival. Dat gaan met een hele hoop nieuwe vrijwilligers kleiner en fijner zelf organiseren. In een beperkte, beheersbare vorm. Op die manier komen we tot een context waarbij we op een andere manier, maar met een gelijkaardige output daar kunnen geraken. Hoe gaan we dat vermarkten? Uiteraard hebben we daar een marketingplan voor in opbouw. We gaan daar vanaf 1 april mee starten. We gaan duidelijk inzetten op die deelnemers. We willen eerst onze wedstrijden vol krijgen. Vanaf september oktober switchen dat we naar publiek, sponsors, vrijwilligers, pers en kennisorganisaties. Die krijgen een ander type communicatie die we nu langzaam aan het opstarten zijn. We doen die communicatie uiteraard functioneel: kom naar het WMC. We bestaan 75 jaar. Ten derde: kom naar Zuid-Limburg, want het is hier heel erg fijn. Je kunt hier naast fantastische muziek, heerlijk eten, fijn fietsen. De niet zuivere culturele insteek die we veel duidelijker naar boven dragen. We hebben een aantal KPI's voor onszelf. Ik weet dat dit een openbare meeting is. Ik weet dat deze slide openbaar is. Dit zijn de dingen die we voor onszelf bedacht hebben. Ik sluit niet uit dat we hier een klein beetje aan gaan werken. Dit lijkt mij de juiste vorm van ambitie die we mogen tonen. We hebben de tijd genomen om al onze systemen, al onze manieren van data vergaren, de manieren van processen beheersen, goed gezet. Waardoor we kunnen zeggen: op het moment dat het WMC klaar is en we moeten aan de evaluatie beginnen. We hebben voor onszelf voorgenomen op welke wijze we dat gaan aanpakken. Onder andere dat onderzoek van Hendrik Beerda. Daarnaast hebben we heel wat eigen onderzoeken om te ontwikkelen. Tot slot, ik wil u absoluut een aantal dingen meegeven waar we in de grootorde van de dingen zitten. Ik wil zeggen dat dit de stand van 18 maart is. Uiteraard zijn we volop aan het werk. Zoals dat gaat in een festivalorganisatie. Het zal deze grootorde van de dingen zijn. We zitten op een marge. Dat heeft te maken met die schaalbaarheid die we aan het inbouwen zijn. We hebben een heel aantal assumpties gemaakt. Waaronder pessimistisch in de ticketverkoop. Het zou zo maar eens kunnen dat de ticketverkoop beter is. Zelfs met de sponsoring. We hebben de afgelopen vijf edities terug bekeken en gekeken: wat is echt realistisch aan sponsoring? Wat kunnen we daaruit halen? Daar hebben we een bedrag op geplakt. We hebben de fondsenwerving die goed loopt. Waar de resultaten binnen zijn. We hebben op alle vlakken gedacht: wat is the worst-case scenario aan de kostenkant en aan de inkomstenkant? Waardoor we in de loop van de komende maanden vier, vijf, zes, zeven momenten hebben waar we kunnen zeggen: dit schalen we af, dit doen we erbij. Waardoor we denken dat we in de risicobeheersing een grote sprong voorwaarts kunnen maken. Ik wil een ding aanhalen aan die sponsorinkomsten. Dat is misschien interessant. Ik had het er juist al over: onze Klankstad Club die we uitgebouwd hebben in 2024. Die we in 2025 verder uitbouwen. Daar zien we heel duidelijk dat er een grote interesse is van lokale sponsors om te zeggen: niet alleen gaan wij een engagement aan voor drie, vier, vijf jaar met het WMC. Waaronder de deal met Hesi die nu tot 2030 vast ligt. Je merkt heel veel interesse daarin. Omdat je op een punt komt dat een sponsor naast de zuivere cash sponsoring iets terugkrijgt in het maatschappelijke gebied. Merkt dat wat hij of zij doet, een impact heeft op

de omgeving waarin hij die sponsoring uitvoert. Daarnaast heb je uiteraard door de functionele sponsors die het WMC sponsoren omwille van het feit dat het WMC is. Die alleen maar in dat ene jaar binnenkomen. Dat vind ik een heel interessante ontwikkeling die we doormaken. Ik ben zelf heel blij dat de Klankstad Club breed wordt opgenomen in de maatschappij. We hebben een donateurscampagne. Elke maand komen er mensen bij die zeggen: ik ga me engageren door drie keer € 75 aan het WMC te doneren. We merken dat de burger zich hoe langer hoe meer betrokken voelt. Die betrokkenheid uit in een overschrijving op onze rekening. Heel erg fijn. Daar staan we nu. Onze toekomst: de komende maanden, vanaf 1 april, starten we met de communicatie richting onze deelnemers. Die gaan we tot 1 september de kans geven om zich in te schrijven. Dan sluiten we dat af. We weten meer dan een jaar op voorhand: wat is de impact? Waar vandaan gaan ze komen? Wie gaat het vliegtuig nemen en hoe? We hebben meer dan een jaar om dat goed te regelen. Dat is een element. Vanaf september, oktober starten we zo snel als we kunnen met de verkoop van de pakketten: reisorganisaties, groepen, sponsors die groot inkopen en ergens november, december gaan we die ticketing openen. We zijn aan het zoeken wat het juiste moment is. Waarmee we ten opzichte van vorige WMC's bijna een jaar eerder zijn met die verkoop. Dat betekent dat we in die marketingcampagne niet moeten zeggen: koop nu die tickets. Dat we heel hard kunnen inzetten op: waarom is het relevant om naar het WMC te komen? Waarom moet je in je agenda zetten: van 9 juli tot 2 augustus moet ik in Kerkrade zijn. Ik geloof er heel erg in dat we voor lagere kosten hetzelfde kunnen halen. Zo niet, zelfs beter. Wil dat zeggen dat alles perfect is? Uiteraard niet. Ik zeg altijd tegen de medewerkers: we zien de haven, de richting is juist. We moeten er nu naartoe varen. Het stormt een beetje. Dat is helemaal niet erg. Ik vind dat normaal in een organisatie van onze grootte. Het mogen organiseren van zo'n festival in 2026 van die omvang. Dat je in een schip zit dat af en toe een stootje naar rechts krijgt. In vergelijking met een jaar geleden staat de organisatie er beter en rustiger voor. Ik wil benadrukken dat we met de gemeente een heel mooi model hebben gevonden om samen te werken. We hebben met alle betrokken partijen in de gemeente elke maand overleg. Niet alleen met cultuur, ook met veiligheid, stadsontwikkeling en citymarketing. We gaan stapsgewijs kijken: dit is ons plan, dit zijn we nu aan het doen. Hier stoten we tegenaan. Wie kan helpen? Hoe pakken we dat aan? We hebben die overlegcultuur met de gemeente geïnstalleerd. We hebben die geïnstalleerd met de lokale horeca. We zijn met hen aan het kijken: we zijn een aantal dingen aan het uittesten. Kunnen jullie mee instappen in verhaal x? Wat denk je hiervan? We hebben nu een idee: samen iets uitbouwen. Hoe kun je dat doen? We doen dat ook met de andere culturele actoren in en rond Kerkrade. Onder andere de Rode Hal, maar ook het Stadion. We zijn aan het proberen met iedereen nu een deal te sluiten. Een samenwerkingsakkoord en een manier van samenwerken. Zodat we met zijn allen de tijd hebben om het uit te leggen en goed naar het festival te gaan. Dat is belangrijk om mee te geven. Dat dat vergt heel veel inzet en tijd van onze kant. Het is uiterst rendabel, want je merkt daardoor dat we samen dat beter, sneller

Seat 5

en op een makkelijkere manier kunnen realiseren. Het staat u vrij om vragen of opmerkingen te maken richting Bart Van der Roost. Hij zal proberen dat te beantwoorden. Het is geen commissiebehandeling, dus geen termijnen. Je kunt een vraag stellen en krijgt die beantwoord. Zo niet, dan krijg je die schriftelijk beantwoord.

Seat 20

De heer

Seat 5

Van der Roost, dank voor uw mooie betoog en de positieve vooruitzichten wat WMC betreft. Ik ben een man met de financiële pet op. U benoemt dat voor een klein stukje in uw presentatie. Ik denk dat heel veel dingen te onderbouwen zijn. U bouwt flexibiliteit in, in de organisatie om te kunnen inspelen. Natuurlijk op de financiële gevolgen. Als ik dan in de laatste sheet in het grote mooie bolletje een heel groot blauw vlak zie: 40% van de 2,53 miljoen die u voor het festival nodig heeft, aan publieksinkomsten. Is dat iets wat pas heel laat

Seat 4

in het traject inzichtelijk wordt hoeveel publiek er gaat komen. Is die flexibiliteit voorhanden om dat risico te kunnen afdekken? Dat is een heel goede vraag. Een van de zaken, dat is niet noodgedwongen, maar het is een gevolg van waar we nu voor staan: het openen van de ticketverkoop. Dit is veel vroeger dan gepland. Met een grote focus op die volume sales. Dat is een van de dingen die we doen om cash sneller binnen te krijgen. Aan de andere kant, dat is een van de zaken die we gedaan hebben aan de kostenkant: we zijn het werkkapitaal aan het duwen om zo laat mogelijk uit te geven. Om zo vroeg mogelijk binnen te krijgen. Dat is vanaf nu tot dan een grote evenwichtsoefening. Ik kan u zeggen: in volume aan de inkomstenzijde hebben we

gekeken: wat is het gemiddelde over de jaren? We hebben ons niet rijk gerekend. Je moet niet denken dat je in 2026 opeens op miraculeuze wijze voor 2 miljoen gaat verkopen. Die 1,1 is van de afgelopen vijf WMC's het slechtste gemiddelde wat we genomen hebben.

Seat 5

Voorzitter,

Seat 19

ik moet bezwaar maken, want dit klopt niet. In 2017 was het beter en in 2022 is er zelfs een enorm tekort geweest. Veel lagere publieksinkomsten. Ik weet niet hoe u rekent met die publieksinkomsten, als dat nu het laagste is? Wat is het waar u nu van uitgaat? Bijna 1,1 miljoen? Dat klopt toch niet? -Uiteraard wel. Cijfers van 2017 in vergelijking met 2026: inflatie speelt daar een grote rol. Ten tweede: we hebben vier keer teruggekeken. Dat is een soort gewogen gemiddelde wat we genomen hebben. Het is een haalbare en betaalbare kaart. Je moet voor jezelf oppassen dat je niet gaat zeggen: nu gaan we opeens 60%, 70% van de tickets halen. Die tijd is voorbij. We willen absoluut niet de kostenverhoging volledig naar het publiek doorberekenen. We hebben een besluit genomen om de ticketprijs gemiddeld te houden. Een realistische aanname te noemen van vulling van zowel concert als concertcycli. Dan kom je uit op dit bedrag. Als ik kijk naar hoe het nu begroot heeft: vroeger was een derde van de begroting publieksinkomsten. Nu bijna de helft. Als ik kijk naar wat u verder allemaal mist aan inkomsten. -Wat mis ik aan inkomsten? U mist 1 miljoen van het Fonds voor Cultuurparticipatie. U mist de inkomsten voor het Buitenfestival. Volgens mij moet u een tekort hebben vanwege BLOW! We weten dat daar een tekort opgelopen is. Ik heb die cijfers niet paraat. U ongetwijfeld wel. In die procenten zit nog niet de vijf en halve ton die u aan beheer lasten. Ik weet niet hoe het er nu voor staat, want we hebben geen begroting van 2024. Misschien kunt u daar antwoord op geven. Hoe staat het er nu financieel voor met het WMC? We hebben 2024 in elk geval afgerond met zwarte cijfers. We zitten op koers. De jaarrekening is niet klaar. We zijn die nu aan het afronden. Ik moet dat proces laten lopen. Ik wil u daar uiteraard op antwoorden zodra het opgemaakt is. We zijn nu in de laatste fase van jaarrekening goedkeuring. In principe kan ik u zeggen: 2024 zoals we begroot hadden, zijn we geëindigd. We hebben een mooie winst kunnen maken. We hebben dankzij met name de kwijtschelding van de historische schuld die er aan de gemeente was, hebben we het eigen vermogen weer positief gekregen. Het jaar 2024 is rimpelloos verlopen in die context. U zegt het goed: met die vier ton van de gemeente die kwijtgescholden is. Dan was er een tekort van vier ton. Als je eerlijk bent. Ik zeg het nu zo. Waarom? Ik vind het fantastisch wat u allemaal van plan bent. Ik hoop dat het gaat lukken. Ik vind het totaal niet een realistische begroting die u hier neerlegt. We missen het Fonds voor Cultuurparticipatie. Ik weet niet wat u inmiddels al aan sponsors hebt binnengehaald. Dat zou een vraag zijn. U mist 175 duizend voor het Buitenfestival wat normaal aan inkomsten binnenkwam. -U gooit met cijfers die ik in elk geval niet ken. Wat ik u kan zeggen: we hebben een algemeen inkrimpscenario naar u gedaan. U zegt nu een derde. Dat zal ongeveer kloppen. Doordat we een lagere basis hebben, is uiteraard de verhouding eigen inkomsten wat groter geworden. Het tweede wat ik u kan zeggen: u mist het Fonds Cultuurparticipatie. We missen dat miljoen: dat wil ik bestrijden. We hebben een aanvraag gedaan aan het FCP voor € 1 miljoen. We hebben die zeer onterecht niet gekregen. Dat betekent niet dat het FCP stopt een potentiële subsidiepartner te zijn. Als je iets niet krijgt, dan pas je je begroting daarop aan. Dan zet je de toring naar de nering. Dan doe je een aantal dingen kleiner en pas je je aan. Uiteraard ga ik nu niet doen alsof ik dat miljoen wel zou hebben gehad. Nee, want u heeft het niet. U krijgt het niet. Daar ging het alsmaar over. Dat moet ergens anders vandaan komen. Ik begrijp uit uw eigen begroting dat er meer sponsorinkomsten moeten komen. Dat u andere bronnen moet aanboren. Wat mijn buurman net al zei: u gaat nog steeds uit, eigenlijk van een nog groter deel, van die publieksinkomsten. U heeft niet gezegd: grotendeels, maar u zegt: dat is een risico. We weten dat pas op het moment dat die kaarten verkocht zijn.

Seat 5

U gaat van aannames uit. De stand van zaken op dit moment is dat er dingen moeten gaan gebeuren. Ik denk dat die schaalgrootte wat meneer aangeeft, heel belangrijk is om te kijken: met welk budget kun je werken om iets neer te zetten voor het WMC 2026. Dat is het hele wezenlijke namelijk. Daar moet je van uitgaan.

Seat 21

Daar wordt mee geschoven om te kijken hoe je er mee uitkomt. Schaalgrootte is een heel belangrijke factor in dit vak.

Seat 5

Dank je. Ik zie een totaalbegroting van 3,6 miljoen. Waarbij de begroting voor het festival voor volgend jaar 2,53 miljoen is.

Seat 4

Misschien voor mijn beeld: wat was de begroting? Daar hebben we nu een uitsplitsing gemaakt: wat vaste kosten en wat festivalkosten zijn. Dat heeft twee oorzaken. Ten eerste: er is een heel aantal subsidievormen die project gebaseerd zijn. De nieuwe methodiek die de provincie nu hanteert naar ons toe, het opnemen in die grote volksculturele evenementen, maakt dat we naar de provincie

Seat 21

toe een uitzetting moeten maken tussen kosten die zuiver festival gerelateerd is en die gerelateerd is aan de... Ik wil interromperen. Ik wil weten: wat was in 2022 de totale begroting van het WMC?

Seat 4

In mijn beleving was die bijna 6 miljoen. Dat wil zeggen dat er behoorlijk gesnoeid is. -Het was zeker geen 6 miljoen. Dat kan ik u zeggen. Het is van voor mijn tijd, dus ik heb die cijfers nu niet helemaal in mijn hoofd zitten.

Seat 21

Dat zal tegen de 4 miljoen aan geweest zitten. We hebben daar grondig in geschoven. -Dat bedoel ik, dat perspectief. Hoe hebben we die vermindering gedaan? Je kunt op twee manieren besparen: meer inkomsten of minder uitgaven. Vooral op die uitgaven kunnen we kijken. We hebben niet iets groots gedaan. We hebben duizend kleine dingen gedaan. Bijvoorbeeld: dat hele Buitenfestival. In 2022 heeft men daar een aparte huisstijl, een aparte branding voor gemaakt. Alles wat daar bij hoort. Dat heeft een cash out. Je moet doeken bestellen en vlaggen bestellen. Alles wat daarbij hoort. We noemen dat buitenfestival nu BLOW!, omdat we dat in de kelder hebben liggen. Dat is geen besparing van € 300.000, maar een besparing van € 30.000, € 40.000. De line-up: we hadden in 2022 zeventien of achttien concerten die we organiseerden. Dat zijn 17 of 18 gages die je moet betalen. Dat zijn zeventien, achttien hotels die je moet betalen. Dat herleiden we nu naar tien concerten. Dat heeft twee gevolgen. Aan de ene kant heb je daardoor per concert een hoger potentieel aan tickets die je kunt verkopen. Ten tweede: in de manier waarop we die line-up hebben aangepakt, kiezen we nu voor iets minder gedurfde projecten. Nog steeds hoogkwalitatief en heel erg fijn. Maar we denken: dit is op-en-top WMC, maar iets meer risico om verkocht te krijgen. Het laatste element wat ik in die besparing wil toevoegen: we hebben het grote geluk dat we op vrijwilligers kunnen rekenen. We hebben het grote geluk dat het anders dan in 2022. Toen in postcovid tijd in vier maand tijd een festival in elkaar is gebokst. We hebben nu de luxe dat we 1,5 jaar op voorhand zijn. We zijn niet klaar, maar we zijn echt in de juiste richting aan het gaan. Ten tweede doordat we met de vrijwilligers nu veel vroeger in het traject bezig zijn en de mensen aan het activeren zijn, vermijden we dat we bijvoorbeeld torenhoge kosten hebben in inhuur, hoge kosten aan zzp'ers. We zijn op een heel andere manier aan het kijken hoe we het structureren. Als we na 2026 de evaluatie gaan maken, wil ik maar één verwijt naar mij toe horen: het was allemaal wel heel erg veilig. Ik vind het WMC spannend. Het WMC is een plek waar risico wordt genomen. Een plek waar het ondernemerschap en muziek samenkomen. We hebben nu gekozen voor dat kleinere en schaalbare model. Dan heb je gezien op de 500 miljoen posten die we hebben, we hebben op elke post een klein beetje bespaard. Een aantal dingen geschrapt, een aantal dingen gedaan. Vooral van de worst case uitgegaan. Dan kom je tot een substantieel lager bedrag. Met die uitsplitsing tussen vaste kosten die we dekken door de subsidie van de gemeente

Seat 5

en door eigen inkomsten en de sponsors. Langs de andere kant

Seat 16

de festivalbegroting die op dit moment al sluitend is. De heer Meijer. -Dank je wel voor de presentatie. Het geeft een beter beeld over waar we nu staan. Waar we naartoe gaan. Over Buitenfestival heb ik een paar vragen. Want dat die schaalbaarheid naar beneden worden gebracht of het risico minder of voor het stukje veiligheid wordt gegaan: dat horen we natuurlijk als gemeenteraad graag op deze informatiebijeenkomst. Als we niet de vorige WMC-editie nemen, maar alle andere edities daarvoor, was het Buitenfestival juist de cashcow. Het leverde minimaal € 100.000 op. Plus: het gehele risico lag niet bij WMC. Als je de situatie van de afgelopen keer bekijkt en de situatie waar we nu gaan, ligt het risico wel bij WMC. Voor een buitenfestival hier op de Markt zijn de beveiligingskosten € 40.000 voor vijf dagen. Als je hier een evenement hebt van drie weken, kan dat exponentieel stijgen. Er moet van alles worden ingehuurd. Dat is een extra impact op de organisatie. Ik denk dat er in andere jaren bewust voor is gekozen om dat los te koppelen van het WMC. Dat

is misschien die splitsing in doelgroepen die we gaan aantrekken. Wie gaat naar de Rodahal? Wie gaat naar het Theater? Wie gaat naar het Stadion? Het is heel goed om daar een splitsing te maken en die weekendbezoekers erin te betrekken. Ik ben benieuwd welke risico's daaraan kleven. Enerzijds, missen jullie die inkomstenbron. Misschien is het niet meer realistisch in deze tijd om dat voor elkaar te krijgen. Anderzijds: de risico's

Seat 4

die ermee gemoeid zijn om op die stoel van evenementenorganisator te gaan zitten. Daar ben ik benieuwd naar. -Absoluut. Je zou kunnen zeggen: het WMC is het carnaval maal vier. Alle kosten maal vier. Dat is gelukkig niet zo. Je hebt gelukkig een soort van staffelkorting. Als je een podium neerzet, dat is één keer een cash out die je hebt aan het begin. Dat is gelukkig zo. Ik ben het helemaal met u eens. De realiteit van een festival of een buitenfestival te organiseren in 2013 of 2009, die is er vandaag niet meer. Ik geef een ander voorbeeld van BLOW! We hadden BLOW! 2024. Dat was al geconcipieerd in de beleidsperiode 2021-2024. Met cijfers opgemaakt in 2020. Als je ziet wat men in 2020 relevant vond als kosten voor bijvoorbeeld licht en geluid, dat zijn dingen die in 2024 maal twee zijn gegaan. De kosten van een beveiliging in 2018 of 2019, dan kom je uit op € 17 of € 18 per uur. Of per man. Dat zit nu op € 45. Er zijn substantieel hogere kosten. Hoe krijgen we beperken we dat? Door die markt. We gaan niet zeven dagen op zeven die markt doen. We gaan focussen op donderdagavond op en zondagmiddag af. Een kortere periode. Daar hebben we over doorgesproken met de lokale horeca. We willen ervoor zorgen dat het een succes is. Als je bij die horecaondernemers aanklopt: wat kunnen jullie? Wat zouden jullie graag alleen vanuit jullie perspectief? Dan zegt iedereen hetzelfde: laat ons mikken op het weekend. Waardoor je in die typische kosten, bijvoorbeeld een beveiliging, dan heb je op maandag-, dinsdag-, woensdag-, donderdagmiddag niet de full skill beveiliging nodig. Waar zit voor mij een moeilijkheid? Er is een aantal dingen. De gemeente stelt, heel terecht, steeds zwaardere eisen aan ons: op het gebied van veiligheid, op het gebied van duurzaamheid, op het gebied van crowd management. Noem maar op. Daar zijn we aan het onderzoeken. Het is ondertussen duidelijk geworden: wij als vrijwilligersorganisatie kunnen bijna niet meer zelf organiseren. Daar moet je bijna een professional voor inhuren. Dat is een evenwicht wat we aan het zoeken zijn. Ik wil niet vooruitlopen op de feiten, maar ik denk dat we graag naar een soort overeenkomst willen gaan. Waarbij we voor een stuk zeggen: er is een cash component, er is een organisatiecomponent en er is een soort van wegnemen van kosten component. Dat is hoe we hoe het graag zouden willen invliegen. Stel dat het vier weken zou storten. Dat gaan we in alle contracten die we nu sluiten allemaal inbouwen: met een band, met een brouwer. Wij zijn veel meer op het juridische vlak aan het werken. Een beetje saai, maar nodig. Daar speelt de tijd in ons voordeel. We hebben nu al bij onze leveranciers licht en geluid, de offertes uitgestuurd teruggekregen. We kunnen nu al vergelijken. Dat geeft een totaal ander beeld. Hetzelfde is met een beveiligingsfirma. Als je nu kunt zeggen: we willen tachtig fte's gedurende die periode. De prijs die je nu krijgt als je nu kunt boeken is een hele andere. Om op uw vraag antwoord te geven van die cashflow: waar zit dan de moeilijkheid? Dan betaal ik misschien niet de allerscherpste prijs als ik kan zorgen dat ik hem later kan betalen. We zitten op een evenwichtsoefening die we nu aan het doen zijn. Tot slot: we hebben in heel onze procurement de manier waarop we naar de markt gaan, nogmaals geen kritiek op de voorgangers. De cateraar in het stadion was een andere dan in de Rode Hal en een andere dan in de Parkstad Limburg Theaters. Er was een andere cateraar voor de crew en voor de medewerkers. Daar hebben we nu één pakket van gemaakt. Waardoor je daar kleine dingen kunt aanpassen. We denken dat we in de manier waarop we de cash innen, we naar de bezoeker toe naar een muntsysteem willen gaan. We gaan het muntsysteem proberen over het hele festival uit te breiden. Dat mensen niet alleen merchandise kunnen kopen, maar ook tickets, hun pils kunnen en hun eten kunnen kopen. Dat we er een totaalervaring van maken. Ongeacht of je nu op die markt staat, in de Rode Hal zit of in het stadion zit. Op die manier denken we

Seat 5

dat we alvast zicht hebben op de mogelijke risico's. Mevrouw Wevers.

Seat 19

Voorzitter, naar aanleiding van 2022. Ik weet het inmiddels. Er is toen aan totale ontvangsten, recettes, sponsors en subsidies 3 miljoen binnengekomen. Er was een tekort van zeven ton. U heeft nu een begroting van 3 miljoen. Ik vraag me af hoe realistisch die begroting is als je daarnaar kijkt. U moet veel meer publieksinkomsten binnenhalen. Hoe staat het? Daar zou ik graag een antwoord op willen hebben. Hoe staat het nu met die fondswerving, de overige inkomsten en de sponsoractiviteiten? Is dit wat u op dit moment heeft?

Seat 4

Of is dit waar u naar streeft? Dit plaatje wat u nu laat zien.

Seat 5

Ik kan heel moeilijk beoordelen of we nu wel of niet op de goede weg zijn. Als u ons geen cijfers laat zien. - De vraag heeft u gesteld. Daar krijgt u een antwoord op. -Dan wordt het heel lastig. Ik kijk naar deze manier van begroten. Ik houd mijn hart vast. We proberen u antwoord te geven. We geven u een antwoord. Dat is goed. Ik wil er een vraag aan toevoegen: als het mislukt, financieel, stortregen: wie is verantwoordelijk? Heeft het bestuur de verantwoordelijkheid? Een bestuurlijke verantwoordelijkheid? De vorige keer draaide de gemeente ervoor op. Hoe gaat dat?

Seat 4

Is dat afgedekt? Is daar rekening mee gehouden? Wie is verantwoordelijk? Dank u wel. -U heeft drie vragen gesteld. De eerste vraag is: hoe zeker ben ik van mijn inkomsten? Dat was de eerste vraag. Uw tweede vraag was: sponsorinkomsten. De derde vraag was: the worst case. Het inkomstenplaatje: Excel is geduldig. Je kunt in Excel alles induwen en bewijzen. Wat ik je kan zeggen is: we hebben dat uiteraard gewogen gedaan. Ik wil nu niet al te veel in detail treden. Ik zit hier om informatie te geven. Dat wil ik heel graag met u doen. Mijn eerste informatieverstrekking is aan mijn Raad van Toezicht. Mijn tweede informatieverstrekking is aan de gemeente in de subsidieaanvraag. Dit is de derde manier van informatie verstrekken. Ik wil daar een beetje afstand in creëren. Ik zit hier met heel veel plezier. Ik probeer zo goed mogelijk mijn best te doen om u goed te beantwoorden. We hebben dat gedaan op basis van een funnel. Als we honderd sponsors aanspreken, dan zien we momenteel een conversiekans van: per tien sponsors aangesproken, haal je er twee binnen. Dat weeg je en dan kom je op een bepaald bedrag uit. Gaat dat het bedrag zijn? Wie weet. In elk geval kan ik zeggen: in de conversie die we nu zien is het uiterst realistisch en haalbaar. Ik geef een voorbeeld. Wij hebben een jarenlange goede relatie met Adams, met de muziekinstrumentenbouwer uit Midden-Limburg? Tot hiertoe is dat de enige grote industriesponsor. Omdat tot nu toe het WMC alleen aan Adams vroeg: hebben jullie interesse om het WMC te sponsoren? Er zijn er meer in de sector. Dat is mijn netwerk. Ik zeg niet: er komt een grote sponsor bij. Dat zeg ik niet. Er is wel een hele andere methodiek in die sponsoring aangegaan. Wat er nu op papier voorligt, is een uiterst plausibel gefundeerd, onderbouwd scenario. Waarbij we gaan kijken hoe zich dat effectief ontplooit in de tijd. Klankstad Club is het andere verhaal. Daar hebben we de ambitie om naar 35 te stijgen tegen het einde van 2025. Momenteel zitten we op vijftien. Hebben we nog een weg te gaan? Ja. We zijn aan het praten met tientallen bedrijven. Daar zitten we in de juiste richting. Derde verhaal: subsidiënten en fondsen. Ik haalde juist het Fonds voor Cultuurparticipatie aan. We hebben die structurele subsidie niet meer. Met ons heel veel andere klassieke talentontwikkelaars in de sector. Er is heel duidelijk een wens om een stuk ongedaan te maken. Men heeft daar een ongewild bijeffect. Ten eerste is er een enorme onttrekking van middelen uit de periferie van Nederland richting de centrumsteden, richting Rotterdam, Amsterdam, de Randstad. Daar willen zij iets aan doen. Ik weet niet hoe ze het gaan doen, maar daar horen wij als preferentiële partner bij. Het tweede, dat is echt een voordeel: het WMC hoort bij twee van die landelijke fondsen. Eigenlijk hoort het WMC in de BIS thuis. Dat is voor mij het ultieme einddoel. Wij zijn voor een stuk basisinfrastructuur in cultureel Nederland. De rol die wij vervullen in Kerkrade is van fundamenteel belang voor een gezond en evenwichtig [onhoorbaar 00:58:00] in Nederland. Ik vind dat we op termijn thuishoren in dat gremium. Wat is het grote voordeel van het nadeel? Dat we niet meer gesubsidieerd zijn door het Cultuurparticipatie Fonds. Dat er een heel aantal andere fondsen zijn die we tot nu toe niet mochten aanvragen. Die er wel bij horen. Ik denk dat een aantal dingen die wij doen thuishoren bij het Fonds Podiumkunsten. Een aantal dingen die wij doen, horen thuis bij het Fonds voor Cultuurparticipatie. Een aantal dingen die wij doen hoort thuis bij het Cultuurfonds. We zitten nu als groot volkscultureel evenement onder die noemer. Wat wil zeggen dat we enkel de kosten die wij rechtstreeks kunnen toewijzen aan het WMC, daar mogen insteken. Dat gaat over die ruim € 350.000 van de provincie. Waar we heel dankbaar voor zijn. Op een kostenbasis van 2,5 miljoen. Dat betekent dat we alle andere mogelijkheden die de provincie biedt, BLOW! 2025 organiseren. Een maatschappelijk project organiseren dat niet met het WMC te maken heeft, brengt kansen. Het werk aan onze kant wordt moeilijker. We moeten met meerdere partijen praten om hetzelfde effect te bereiken. Ik blijf me sterk houden. Als we eind 2028 zijn, hebben wij als organisatie deels het wegvallen van de € 800.000 van het FCP gecompenseerd langs andere wegen. Via ticketing, inkomsten, sponsoring, subsidies, fondsen, donaties. Het wordt moeilijker, maar ik ben hoopvol. In de feiten

Seat 5

bewijzen we dat onder andere in de sponsoring. We zijn volop bezig met de risicoanalyse. Het feit dat wij als onafhankelijke stichting daar zijn, zijn we eindverantwoordelijk. Wat ik heel graag zou willen zien of willen bekijken: we moeten dat risico over een stuk hopelijk niet alleen indekken. Dat is een open vraagstuk bij ons. Daar zijn we volop mee bezig. Ik wil niet voor mijn beurt spreken. Ik denk dat we geleerd hebben van het

verleden. Niet alleen 2022, maar ook daarvoor. Dat we in de manier waarop we contracten opbouwen, het risico voor een stuk kunnen mitigeren. Dat we dat kunnen verzekeren. Met name met een bierbrouwer of een band. Ik zal een fictief voorbeeld geven. Als je vroeger een band boekte, boekte je de band en betaalde je. Hoe pak ik het nu aan? Ik boek een band. Ik zeg: ik ga twee dagen vooraf betalen. Ik wil het een maand op voorhand kunnen annuleren. Is dat sympathiek naar die band? Niet echt. Is dat wat we nu moeten doen? Absoluut. Hetzelfde verhaal met leveranciers. Een leverancier kan voor mij komen werken, maar ik doe bijvoorbeeld 20% nu en 80% na afloop van het festival. Risicospreiding is van alle tijden. Dat hoort bij de baan van festivalorganisator. Een vergelijking met drie jaar geleden. Met het buitenfestival [onhoorbaar]. Ik mag de stichting noemen. Er niet ingesprongen om WMC te redden om de twee weken buitenfestival te redden. Als we dat niet gedaan hadden, was het WMC natuurlijk helemaal de boom in gegaan. Het was een organisatie binnen een organisatie. Die wij toen geholpen hebben om te overleven. Ik denk niet dat dat vergelijkbaar is met de nieuwe situatie die ontstaan gaat. We moeten aan tafel over hoe het buitenfestival gestalte gaat krijgen. In samenwerking met ondernemers op welk niveau en op welke manier. We krijgen daar wellicht in een volgende bijeenkomst meer informatie over.

Seat 16

Meer duidelijkheid. Waarschijnlijk over de financiën en de sponsoring. De heer Meijer. -Een korte aanvullende vraag. Afgelopen periode heeft het risico bij het buitenfestival gelegen. Had dat de gemeente op die manier bijgesprongen? Waarom stop je het buitenfestival niet in een aparte identiteit zodat het risico gespreid is? Als er iets gebeurt, dan is het alleen die stichting die geraakt wordt.

Seat 5

Al is het geen andere organisatie, maar ga het juridisch scheiden van elkaar. Dat is zeker een scenario dat is overwogen. We zijn uiteindelijk daar niet op geland. We merkten in bijvoorbeeld de inflow van vrijwilligers die we nu hebben, die zeggen: wij willen dat buitenfestival op ons nemen. Je verandert die context. Ten tweede: door het niet apart te trekken blijf je controle houden. Zeker nu wil ik bij alles heel dichtbij blijven. Ten derde voor de horecaondernemers. Dat moet je aan hen vragen, maar met hoe minder partijen je moet praten is altijd handig. Het feit dat we het niet externaliseren aan een andere partij is voor mij heel duidelijk. Elke economische analyse die we gemaakt hebben voor dat buitenfestival 2026. je gaat ervan uit dat je het bijna niet meer kunt organiseren. Als externe organisator om daar veel winst uit te krijgen. Wij doen het nu voor onszelf. Omdat we heel goed kunnen beperken. Heel goed de kosten kunnen beperken. Wij kunnen heel veel dingen dubbel en trippel gebruiken. Wij moeten toch een veiligheidsplan schrijven voor het hele festival. Dan komt dat buitenfestival daar niet bovenop. We hebben uiteindelijk in alle wijsheid

Seat 16

die we in pacht hebben: de aparte structuur lijkt ons voor nu niet de beste oplossing, maar dat heeft zeker op tafel gelegen. Aanvullend: ik zou het inderdaad niet extern willen wegzetten. Dat bedoel ik niet. Ik begreep dat jullie dat hadden afgewogen. Je zou het juridisch kunnen scheiden. Met andere woorden: je zou een aparte stichting kunnen maken waarvan de enige besturing jullie hoofdstichting is. Dat betekent dat als de stichting van het evenement, het buitenfestival geraakt wordt, niet de hoofdstichting geraakt wordt. Dan zijn het dezelfde personen

Seat 4

die het doen. Alleen je hebt een stukje risicospreiding. Dat heb je apart getrokken. -Een valide punt. Ik heb trouwens geen definitieve ja of nee. Voorlopig heb ik gemeend dat het qua voordeel anders is. Ik ben geen jurist. Ik kan mij inbeelden dat als puntje bij het paaltje komt en het gaat helemaal fout met die andere stichting, dat we zeggen: jullie zijn toch verantwoordelijk. Ik denk wat we nu voor hebben liggen, geeft mij het comfort: dit is een haalbare en betaalbare kaart. De competentie waarmee we ze hebben binnengehaald, we hebben zeven of acht uiterst competente, zeer ervaren festivalorganisatoren binnengekregen. Die zeggen: wij komen dat met jullie doen. Die zullen jullie ongetwijfeld ook gaan kennen. In die optiek ben ik gerustgesteld dat dit goed komt. Hetzelfde verhaal is met de horeca. We hebben met de horeca een mooi traject lopen. We moeten nog een heel traject met hen lopen. Waarbij we zeggen: we moeten elkaar helpen. Als wij een volle markt willen hebben, moeten jullie instappen. Aan de andere kant: wij gaan er alles aan doen om die markt vol te krijgen. We zijn nu samen aan het kijken: hoe doen we dat? Als ik de analyse mag maken over 2022, dan denk ik dat je met die externe partij zorgt voor te veel wrijving en wrevel tegen elkaar.

Seat 5

Die externe partij wil zoveel geld verdienen op onze kap tegen de horeca in. Ik vond dat niet zo'n goed model. Dat gaan we bekijken. We komen terug in het volgende overleg. Dan hebben we meer in te brengen

op dat verhaal. Dat het minder risicodragend is en de beste uitkomst biedt voor WMC.

Seat 29

Core business is altijd WMC en de wedstrijden. Het festival is vooral voor publiek heel leuk. De heer Gramsma. We hebben het heel zakelijk besproken. U weet er veel vanaf zeggen. Een hele simpele vraag: is het betaalbaar voor de gewone man? Dat is een ding wat meespeelt. Het is van en voor de Kerkradenaar. Het moet betaalbaar zijn. Ik weet dat geld een heel belangrijke factor is. Dat snap ik. We moeten aan de voorkant kunnen aantonen

Seat 4

dat het voor iedereen toegankelijk is. -Ik ben heel blij dat u die vraag stelt. In de gemeentelijke overleggen komt dat nu heel duidelijk naar boven. Omdat we niet enkel praten met de functionele contacten bij de gemeente: hoe doen we het veilig? We zijn ook aan het kijken: hoe doen we dat nu sociaal? Dan ga ik heel mijn hoge hoed op zetten: waarom doe ik dit? Omdat ik geloof dat muziek de goedkoopste manier is om een maatschappij opbouw te doen. Dat het WMC de plek is waar je resultaat ziet. Het WMC is altijd voor mij een gevolg van maatschappij opbouw. Als je naar het WMC gaat, dat is heel vaak een levenswerk. Als je het echt niet kunt betalen, daar ben ik van overtuigd, dan raken we er met de gemeente en met alle partners die rondom ons zitten, er wel uit. Ik geef een voorbeeld. We hebben een sponsor die we nu hebben binnengehaald. Die voor BLOW! 2025, wat we nu gaan organiseren, een spaaractie gaat doen. Als je er niet kunt komen, dan kun je door bij die sponsor te kopen, zegeltjes krijgen. Waarmee je toch gratis kunt binnenkomen. We hebben in de aanvraag die we willen doen rond BLOW! 2025 expliciet gesteld. Hoewel ik vind dat wat wij aanbieden top geld waard is. De kwaliteit die we leveren zou top ticketprijzen kunnen doen. We kiezen daar bewust niet voor. We kiezen ervoor om ze op een punt te krijgen, zodat het voor de meesten betaalbaar is. Voor diegenen voor wie het niet betaalbaar is: wat kunnen we extra doen? Wij zijn geen sociale werkers. Wij zijn geen maatschappij bouwers. Maar help ons dat te begrijpen. Ten derde: in de subsidieaanvragen. Wij kijken nu heel breed naar al die fondsen. Wij kijken niet alleen naar de cultuurfondsen. Ik heb gisteren ingediend bij: ongehinderd.nl. Ik kende die organisatie niet. Dat is blijkbaar een organisatie die ervoor zorgt dat mensen met gehoorbeperking, die door angstaanvallen, vanaf het moment dat je een drempel moet overgaan, kun je niet meer delen in mijn cultuur. Dat wil ik niet. Daar ben ik aan het kijken. Dat zijn subsidies die je aanvraagt die misschien over een paar duizend euro gaan. Die onze zorg voor de maatschappij om iedereen erbij te krijgen, veilig stellen. Ik hoop en ik denk dat we onder andere met de gemeente, maar ook met de provincie voldoende methodieken gaan hebben voor diegenen die het echt niet kunnen betalen.

Seat 5

Om die daar te krijgen. Er zijn en blijven voldoende gratis dingen. Inclusie tijdens de WMC: een groot goed in de hele wereld. De prijs van de tickets wordt niet heel hoog. Ik denk dat de consumptieprijs in het centrum overal ook goed zijn. De enige prijs van € 3 is veel geld, maar ik hoorde over € 3,50 en € 3,75 op andere plekken buiten deze stad. Dan wordt het een gekke prijs. Toegankelijk: we gaan in de wijk langs met Klankstad federatie. Zodat ook harmonie een podium krijgen, fanfares, muziek maken, showkorpsen die het stadion en de wijken intrekken. Dat kost helemaal niks. Je moet niks. Je mag alleen deelnemen. Dat zal het sterke punt worden.

Seat 19

Mevrouw Wevers. -Sorry, ik heb een vraag. Als je een prijs gaat vragen, bijvoorbeeld € 3,

Seat 4

en je komt daar onder de prijs van de horecazaken zelf, wat gebeurt er dan? -We maken wel degelijk afspraken

Seat 5

met de horeca. Dat we het op dezelfde prijsniveau zitten.

Seat 32

Of het € 3 wordt of € 3,20, dat kan ik nu niet zeggen. We maken afspraken. Dat is helder. -Dat is hetzelfde met carnaval, Leo. Daar is met de horeca de afspraak gemaakt: de feesttent en het binnenterrein, € 3, één munt. -Ik begrijp het precies. Ik weet van de horecaondernemers dat die van hun penningen

Seat 4

een bepaald bedrag moeten afdragen aan de WMC-stichting.

Seat 32

Blijft dat zo of niet? -Ik weet niet of het vroeger zo was, maar dat is in elk geval het model waar we nu naartoe gaan. Ik heb het twee keer mogen meemaken: het organiseren van het Buitenfestival. Ik weet: het hele festival is alleen afhankelijk van het weer. Voor de rest niks. Hebben we drie weken mooi weer, dan gaat het beslist goed komen. Drie weken regen, wat ik zelf mee heb gemaakt, en alleen in het weekend mooi weer:

Seat 4

dat is een verschil in omzet van precies 52%. Tel uit je winst. -Dat kan ik me inbeelden. Ik ben niet bijgelovig. Ik kom uit België. We hebben in België de uitdrukking: de eieren naar de Clarissen dragen. Dat is blijkbaar een ding. Als je de eieren naar de klas brengt, dan heb je goed weer. Ik zal dat doen. In elk geval kan ik je zeggen: in die kostenstructuur van het buitenfestival zetten we maximaal in opbouwen, afbouwen.

Seat 5

Je gaat waarschijnlijk meer beweging hebben. We gaan proberen dat zo laag mogelijk in te bouwen.

Seat 19

Dat het risico zo laag mogelijk is. -We gaan het zien. Mevrouw Wevers. Ik heb een vraag voor de wethouder. We willen natuurlijk niet dat het jubileumjaar weer zo'n ramp wordt als 2022. We zullen er alles aan doen, dat willen we ook als gemeente, om dat te voorkomen. Hoe gaan we ons als gemeente indekken dat we niet halverwege het festival opnieuw een vraag krijgen: er moet nu cash komen voor dit of dat? Anders gaat de bierbrouwer weg of komt de podiumbouwer in de problemen. Dat is hetzelfde verhaal. Hoe voorkomt u dat? Twee: ik wil heel graag dat we nu wel de jaarrekening krijgen van 2024 zodra die klaar is. Niet onder geheimhouding. Het WMC wordt zo goed als geheel betaald met publieke middelen. Dan heeft het publiek recht om dat in te zien. De vorige keer hebben we dat onder geheimhouding moeten inzien. Allerlei gedoe. Nu is de geheimhouding eraf. Omdat een journalist een Woo-verzoek heeft ingediend. U bent nog steeds niet naar ons toegekomen om te zeggen: die geheimhouding kan eraf. Ik wil graag van u de uitspraak dat wij dat krijgen. De toezegging dat wij dat krijgen zodra het er is. Dat we mee kunnen kijken hoe het gaat met die ontwikkelingen van de financiën. Of er boter bij de vis komt

Seat 5

met de sponsors en de donaties, de BLOW! festival. Een laatste beantwoording. Ik ga het WMC vragen of ze de cijfers van 2024 mogen geven. Dan ga ik ze vragen of ze die kunnen geven en dan krijg je de cijfers. Dan vraag ik dat aan het WMC. Zij moeten die cijfers vrijgeven. Dan krijgt u die gegevens niet ter inzage te krijgen. Die krijgt u.

Seat 4

Wethouder, daar gaat het niet om. Ik heb vertrouwen in u.

Seat 5

Ik vraag aan de wethouder. -Ik zeg toe dat ik ze vraag of ze die jaarstukken, als deze klaar zijn, aan ons geven. Wethouder, wacht. -We verschillen van mening, mevrouw. Ja, maar ik wil het uitleggen als het kan. U krijgt dat van het WMC toch ook? U wilt toch weten hoe het er het financieel voor staat? Als u het krijgt? - Laat u me uitpraten. Als ik de cijfers van het WMC krijg, krijgt u ze ook, mevrouw Wevers. Niet onder geheimhouding? Nee. U had meer vragen gesteld. Die ben ik kwijt. Wat doet u als garantstelling? Ik hoop dat het buitenfestival, wat niet het WMC is, die wij subsidiëren. Wij subsidiëren de corebusiness. Ik hoop dat het extra buitenfestival, neven evenementen, risicovrij zijn voor de gemeente. Niet zoals we in 2022 geld hebben moeten ophoesten om het WMC te redden in financiële zin. Is dat antwoord voldoende voor u vanavond, mevrouw Wevers?

Seat 34

Ik wil het erbij laten. Mevrouw Anja. -Ik heb een vraag. Meneer Gramsma had mij het gras voor de voeten weggemaaid. Het gaat natuurlijk om de mensen. Zij gaan graag naar het WMC. Ik vind het mooi dat u uitspreekt dat u die hoop en die bevlogenheid heeft. Heel mooi. Hoe zit het in het stadion? Als daar de mars- en showwedstrijden zijn?

Seat 4

Joe zit het met de prijzen van de consumptie? Is dat vanuit het stadion of zit dat aan zo'n penning? Ik moet daar voorzichtig in zijn. De effectieve ondertekening met de zaal is nog niet rond. We zijn daar nu volop mee bezig. De intentie is om dat uniform te krijgen over het hele festivalterrein. Ongeacht of dat nu in het stadion is. De duivel zit in dit geval in de details. Je moet kijken: wie levert waar, hoe en waarom? We hebben dat in

kaart gebracht. We hebben er wat onszelf betreft een eenduidig antwoord op. Je moet het met iedereen apart goed onderhandeld krijgen. De intentie is wat ons betreft dat het volledig uniform moet zijn. Voor mij is het grote verschil: als we willen spelen op die beleving, wil ik heel graag ervoor zorgen dat er in het stadion fantastische wedstrijden zijn. Dat zodra het daar afgelopen is, wij niet een volledige flits moeten uitbouwen naar het stadion. Ik wil graag met marketingacties en communicatie ervoor zorgen dat als het stadion klaar is, mensen naar de Markt komen. Dat we een plek hebben waar het gebeurt. Hetzelfde verhaal met die 'Road to WMC'. Dat heb ik niet toegelicht. Met de diverse bonden en organisaties zijn we nu aan het kijken: hoe krijgen we die orkesten die naar het WMC komen voor een langere periode hier? Als we op donderdag en vrijdag concerten willen hebben, dan moeten die orkesten hier zijn. Ik ga een voorbeeld geven. We hebben een orkest uit Toulouse, Frankrijk. Zij komen naar het WMC. Zij hebben ons gevraagd: we willen naar het WMC komen. Wij stoppen onderweg in Luxemburg. We willen een keer stoppen in Aken. Dan willen we bij jullie komen. Wie kennen jullie waar? Dat is onze nieuwe rol als verbinder. Waarbij we zeggen: bel met die bond, ga daar naartoe. Dan is de weg naar het WMC langer en vroeger. Alle bands in het Stadion die daarna blijven rondhangen. Daarvan zijn we nu aan het kijken: fijn, jullie hebben jullie uitslag gekregen. Kom naar het stadscentrum en doe iets. De inrichting van de Markt zijn we aan het uittesten: wat is er veilig, wat is haalbaar, wat is er betaalbaar? Ik wil er heel graag voor zorgen dat als een orkest gewonnen heeft en blij is, dat we die kunnen zeggen: willen jullie over een half uurtje optreden? Dat kan. Ga maar. Dat je continu overal muziek hebt. Het grote voordeel van het vergroten van het potentieel aantal concert deelnemers. We hebben een potentieel van ongeveer 400 orkesten die in die vier weken hier zullen zijn. Als je van een vierde kunt zeggen: doe iets extra, dan heb je alvast honderd concerten in en rond Kerkrade. Kleine dingen, niet allemaal even goed.

Seat 5

Daar gaat het voor mij niet om. Het gaat erom

Seat 33

dat we continu overal muziek hebben. -Mevrouw Nettie Paul. -Dank je wel voor het mooie verhaal. Ik vind het prachtig dat u het naar de straat wilt brengen. Voor de mensen die niet naar die mars- en showwedstrijden kunnen in verband met entreegelden. Wat ik u wilde vragen is dat we natuurlijk niet alleen de mensen op straat hebben. We hebben ook mensen thuis. Dat was met name een heel groot probleem bij het vorige WMC. Mensen moesten de uitzendingen betalen. Ze moesten daar tickets voor kopen.

Seat 4

Dat u daar rekening mee wilt houden. Of u daar iets anders op kunt verzinnen. -We zijn er volop mee bezig. Het is een eindfase. De moeilijkheid is dat je effectief met heel wat rechten te maken hebt. Dat moeten we heel goed uitgeklaard hebben. Ik ben in oorsprong een digitale jongen. Ik wil heel graag dat die stream haalbaar is

Seat 5

en hopelijk niet betaald. Dames en heren, mag ik jullie bedanken voor de geweldige inbreng die jullie geleverd hebben om dit verhaal rond te krijgen. Zoals beloofd komen we uiterlijk 4 november met de laatste 'Road to 2026'. Als er dingen te melden zijn, ook in financiële zin, dan gaan we dat met jullie delen. Van daaruit gaan we kijken. Er zal een WMC 2026 komen. Daar staan we voor met zijn allen. Dat gaan we hopelijk goed over de Bühne brengen. Dank je wel. Fijne thuiskomst.