NotaBene

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

03.007840 CKE

11 MRT 2003

College van burgemeester en wethouders van Delft
T.a.v. vakteam CKE, H.A. Speetjens
Postbus 340
2600 AH Delft

Den Haag, 24 februari 2003

Betreft: Evaluatie DSW Schaatsbaan

Mijne Heren,

Inleiding
Nota Bene organiseerde van 6 december 2002 t/m 11 januari 2003 de DSW Schaatsbaan op de Beestenmarkt, o.a. op basis van een subsidie verstrekt door de Gemeente Delft. Dit document evalueert het evenement vanuit verschillende invalshoeken, geeft inzicht in de financiële uitkomsten en geeft een aanzet voor het traject om te komen tot besluitvorming rond een eventuele schaatsbaan in het seizoen 2003/2004.

Doelstellingen vooraf
De Gemeente Delft heeft met dit evenement, voor ogen om, juist in de winterperiode, de aantrekkelijkheid van de binnenstad te vergroten en zo Delftenaren aan te zetten tot een (extra) bezoek aan de binnenstad in deze periode. Bovendien moet dit evenement het imago van Delft als stad in de regio versterken en van daaruit een extra bezoekersstroom genereren. Dit in lijn met het marketingbeleid dat sinds 2000 kooptoerisme uit de regio als een van de speerpunten kent.

De doelstellingen vanuit Nota Bene waren bij het aangaan van het project:
- Het professioneel creëren, realiseren, uitvoeren van een groot meerdaags evenement in de Delftse regio
- Aantonen dat een groot evenement in de Delftse regio zonder aanzienlijke extra bijdrage (anders dan de beschikbare subsidie) uit de gemeentelijke gelden kan worden uitgevoerd op commerciële basis met sponsoren en een gecalculeerd ondernemersrisico;
- De gemeente Delft (vakteam CKE) in het kader van stadsmarketing ondersteunen in het aantrekkelijk maken van bezoek aan de binnenstad gedurende de wintermaanden;
- Tegen break-even (of minimaal verlies...) het evenement uitvoeren om zodoende voor volgende jaren een basis voor verdere uitbouw van het evenement te hebben;
- Vergroten naamsbekendheid als evenementen organisator.

Post Scriptum BV, Nootdorpse Landingslaan 270 - 2496 TB 's Gravenhage – T. +31 (0)15-2577534 - F. +31 (0)15-2577110 -
Doss.nr. KvK: 27253575

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

Sponsoren
In totaal hebben een 20-tal bedrijven een substantiële sponsorbijdrage geleverd aan het evenement (€ 1000,-- of meer). Bij de sponsorwerving, die feitelijk pas in september kon worden opgestart, werd al snel duidelijk dat veel bedrijven zeer geïnteresseerd waren, maar in veel gevallen bleken sponsorbudgetten al volledig ingevuld te zijn.

De financiële bijdrage vanuit de Delftse middenstand viel sterk tegen (nagenoeg nihil). Een aantal acties (mailing, bijeenkomst op de baan) is uitgevoerd, echter hierop kwam geen response, en er was onvoldoende tijd hier actief opvolging aan te geven. Bovendien hadden we last van een enigszins afwachtende houding 'eerst zien en dan geloven', mede omdat Nota Bene bij hen relatief onbekend was in het organiseren van evenementen.

Met alle grote sponsoren heeft een evaluatieronde plaatsgevonden. In een aantal gevallen gebeurde dit in een persoonlijk gesprek (Horeca, DSW). Zowel de Horeca Beestenmarkt als DSW waarderen het evenement als positief en willen graag betrokken worden in sponsorgesprekken voor een volgende editie van de schaatsbaan. De overige sponsoren van € 1000,-- of meer ontvingen een enquêteformulier. Hierop kwam een response van 70%, waarbij alle respondenten aangaven dat de DSW Schaatsbaan aan hun verwachtingen/doelstellingen heeft voldaan. Een aantal heeft aangegeven serieus te overwegen ook volgend jaar weer als sponsor mee te doen.

Bezoekers
In totaal werd de schaatsbaan 9800x bezocht. Dit is inclusief meerdere bezoeken van passe partout-houders en bezoeken van grote groepen, scholen en bedrijven. Een veelvoud hiervan bezocht de Beestenmarkt en/of de omliggende horeca. Met name op Lichtjesavond en in de weekenden kwamen velen sfeerproeven. Exacte aantallen zijn niet beschikbaar: in 2001 heeft de Gemeente hier onderzoek naar laten doen, echter dit jaar is een dergelijk onderzoek niet uitgevoerd.

De zondagen waren steeds het drukst bezocht. De drukste dag was zondag 15 december, met 650 bezoekers. De bezoeken tijdens de kerstvakantie vielen tegen, veroorzaakt door het slecht weer: 1 dag dicht vanwege regen, 3-4 dagen zeer slecht (<50 bezoekers).

Veel minder scholen dan verwacht bezochten de schaatsbaan: in de evaluatie van 2001 was aangegeven dat er onvoldoende gelegenheid was voor scholen om te komen schaatsen. Hier was bij het opstellen van de openingstijden rekening mee gehouden: tijdens schooltijd was de baan alleen voor scholen en/of grote groepen toegankelijk. Alle scholen in Delft (basis en voortgezet onderwijs) ontvingen een mailing. In totaal hebben slechts 10 scholen van deze mogelijkheid gebruik gemaakt. De reden hiervoor is onduidelijk. Een enquête kan hier eventueel inzicht in geven. Overigens: de scholen die wel kwamen, waren onverdeeld enthousiast.

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

Aantal kerngetallen: Totaal aantal passe-partouts: 45
Totaal aantal schaatsverhuur: 3000
Totaal aantal bezoekers met Rabobankpas: 300
Totaal aantal bezoekers met Delftpas: 200
Bezoekerscijfers in detail, per dag, staan vermeld in bijgaand overzicht.

Waardering van de bezoekers van het evenement was vrijwel onverdeeld positief. Wel waren er soms negatieve reacties rond de € 50,-- borg voor de schaatshuur. Het gebruik van machtigingen bood hiervoor ten dele een oplossing. Na afloop van het evenement hebben we bezoekers gevraagd het evaluatieformulier op de website in te vullen. Zo'n 10 bezoekers hebben hierop gereageerd. Zij gaven de schaatsbaan een waardering variërend tussen een 8 en een 10.

Promotie en effect in de stad
Ter ondersteuning van het evenement werd een communicatieplan opgesteld en uitgevoerd, gedeeltelijk in samenwerking met de Gemeente Delft/Vakteam Communicatie, dat hiervoor een budget van € 4500,-- beschikbaar had gesteld.

Met name de hoeveelheid vrije publiciteit was enorm: de continue stroom van grotere en kleinere persberichten zorgden voor constante aandacht in alle Delftse kranten, maar ook in regionale bladen. Daarnaast was er aandacht voor de schaatsbaan op Radio en TV West en landelijk in het TV programma Zappelin en in de Telegraaf. Door de samenwerking met Stadsradio Delft was er veelvuldig aandacht voor de schaatsbaan op deze zender. De DSW Schaatsbaankrant, geproduceerd door Nota Bene in samenwerking met de Krant op Zondag, werd niet alleen in Delft verspreid, maar ook in Den Haag en Zoetermeer.

Nota Bene richtte voor de schaatsbaan een website in met algemene informatie zoals tarieven en openingstijden, maar ook met het actuele programma, persberichten en foto's. In totaal trok de website 4250 bezoekers (waarvan 3200 in december), uit 19 (!) verschillende landen.

Het totale effect in Delft was enorm: er ging bijna geen dag voorbij of er was wel 'ergens' iets te lezen of te horen over de DSW Schaatsbaan. Een knipselkrant is op aanvraag beschikbaar.

Programmering en openingstijden
De periode van 5 weken lijkt precies goed te zijn. De laatste week viel het bezoekersaantal wat tegen, echter dit werd ruimschoots goed gemaakt door de partijen en grote groepen die gebruik maakten van de schaatsbaan/horeca voor bijv. nieuwjaarsrecepties. Sluitingstijd van 20.00 uur op weekdagen en op vrijdag/zaterdag avond om 23.00 uur is ok. Wel lijkt het goed om op de vrijdag- en zaterdagavond de tussentijdse sluiting (i.v.m. dweilen) eerder te

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

plannen (bijv.van half 7 tot 7 uur – dat is het meest stille moment op de baan). Ook is het te overwegen om buiten de schoolvakanties de baan eerder voor het publiek te openen: nu werd de baan tot 15.00 uur vrijgehouden voor scholen, echter hier werd slechts beperkt gebruik van gemaakt.

De invulling van de evenementen werd door de bezoekers als zeer positief ervaren: veelzijdig, voor elk wat wils. Aandachtspunten voor een volgende editie: meer aandacht voor (live) muziek, en een goede invulling voor Lichtjesavond (veel kijkers, maar geen schaatsers).

Horeca
Met de Horeca Beestenmarkt is apart uitgebreid geëvalueerd. Op een aantal verbeterpunten na, is de uitkomst van deze evaluatie positief. Voor een volgende editie zal gekeken worden naar een meer transparante invulling cq. een andere plaatsing van de horeca tent. Ook wordt overwogen om het publieke gedeelte en de evenementen tent samen te trekken: nu bleef de evenementen tent te vaak onbenut, met name tijdens de kerstvakantie. Door de Horeca zelf te initiëren evenementen (diners op inschrijving, optredens in de tent, kindermiddagen) zouden hier verbetering in kunnen brengen. Dit jaar was de voorbereidingstijd hiervoor te kort.

Bewoners
De bewoners van de Beestenmarkt en omgeving zijn, namens de Gemeente, uitgenodigd voor een bijeenkomst om de schaatsbaan te evalueren. Zo'n 10 bewoners zijn op deze uitnodiging ingegaan. Als negatieve punten werden genoemd de grote witte tenten, de geluidsoverlast van de muziek en de geluidsoverlast van de koelmachines. Hoewel slechts drie klachten officieel via politie zijn gemeld, ervaren veel bewoners het geluidsniveau, gecombineerd met de duur van het evenement, als storend in de winterse rust. Als positieve punten kwamen naar voren het goede persoonlijke contact met de organisatie (vragen/problemen werden daar waar mogelijk direct opgelost) en het feit dat de (geluids)overlast dit jaar aanzienlijk minder was dan het jaar daarvoor. Alle aanwezigen hebben de uitstraling en de sfeer van het evenement als positief ervaren. De bewoners willen wel graag eerder en beter in de plannen betrokken worden.

Financiële Evaluatie
Zoals blijkt uit bijgaand financieel overzicht, komt de DSW Schaatsbaan dit jaar uit op een verlies van € 2550,--. Dit benadert de initiële doelstelling van 'break-even'. Dit verlies zal worden gedekt vanuit eigen middelen van Post Scriptum (tenzij zich hiervoor nog een andere financier meldt?). Verder moet hierbij worden aangetekend dat ALLE Nota Bene / Post Scriptum BV uren onbetaald zijn gebleven (opgenomen als eenmalige sponsoring). De voornaamste financiële tegenvallers waren:

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

- Sponsoring van de middenstand was nagenoeg nul *(zie ook onder Sponsoren)*;
- Inkomsten scholen *(zie ook onder Bezoekers)*:
- Tegenvallende inkomsten/bezoeken tijdens de kerstvakantie *(zie ook onder Bezoekers)*
- Aantal kosten hoger dan begroot, voornamelijk doordat er te weinig tijd was om e.e.a goed uit te onderhandelen.

Conclusie
Resumerend kan geconcludeerd worden dat, op een aantal verbeterpunten na, de DSW Schaatsbaan een succes is geworden en dat alle van te voren gedefinieerde doelstellingen, voor zover bij ons bekend, gerealiseerd zijn. Kortom: niets staat ons in de weg om nu te gaan werken aan de realisatie van een schaatsbaan voor het seizoen 2003/2004. Wel dient hierbij te worden aangetekend dat de afgelopen editie van de DSW Schaatsbaan gerealiseerd is met volledige sponsoring uit eigen middelen van alle door Nota Bene ingezette uren. Voor een volgende editie moet het mogelijk zijn deze uren in betaalde vorm om te zetten, MITS er tijdig duidelijkheid komt over het organiseren van de schaatsbaan. Een voorzet hiervoor vindt u in de bijlage.

Graag horen wij uw reactie!

Met vriendelijke groeten,

Robin Verschoor

NotaBene

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

Bijlage bij Evaluatie DSW Schaatsbaan 2002

Aantal bezoekers per dag / per soort

DATUM	GEWOON (1)	RABO (1)	DELFTPAS (1)	MAILPRFS (1)	GEZIN (4)	AKTIE (1)	WEEK+S (1)	WEEKKRT (1)	GROEP (1)	PPART.+S (1)	PPART. (1)	arrangementen (1)	PP houders (1)	aantal
6-dec	80										15		14	109
7-dec	257	11	5							2	7		31	313
8-dec	395	29	18		123	5			28		5		30	633
9-dec	63		3			16					5		28	115
10-dec	71	2				14					5		22	114
11-dec	231	15	11			3		2	11		1		29	303
12-dec	81	3	2			10			11		1		16	124
13-dec	177	5	11			25			1				32	251
14-dec	444	19	16			3			10		3		41	536
15-dec	470	22	6		78				14		1		31	622
16-dec	17					17							11	45
17-dec	87	2	2			29			10				30	160
18-dec	190	10	1					1	10				26	238
19-dec	68	1				9							15	93
20-dec	172	16	8			28			12		1		26	263
21-dec	261	21	16					1	26				30	355
22-dec														
23-dec	230	11	5					2	10				36	294
24-dec	162	10	3			2			12				27	216
25-dec	135	6											14	155
26-dec	120	1	6										20	147
27-dec	255	3	11										30	299
28-dec	337	27	18										46	428
29-dec	149	8	6		57				10				31	261
30-dec	232	11	7						16				28	294
31-dec	266	14	8										27	315
1-jan														
2-jan	37	5	1										5	48
3-jan	280	7	12					1	28				61	389
4-jan	392	22	18						22				51	505
5-jan	311	11	10		66								42	440
6-jan	32												25	57
7-jan	21	1	2										14	38
8-jan	144	3	10						40				23	220
9-jan	45	1	1										12	59
10-jan	172	2	8	1					18				39	240
11-jan	240	11	6						10				61	328
	6624	775	310	578	924	3	1	1080	324	403	161			

Evaluatie Evenementbegroting Schaatsbaan Delft 2002

Inkomsten en uitgaven (BASIS)		afgeronde bedragen
Inkomsten	Credit	153700,00
Uitgaven	Debet	156200,00
Direct verlies Post Scriptum BV		*-2500,00*
Inkomsten:		**€uro**
Entreegelden		28000,00
Groepsentree		4000,00
Schaatsverhuur		8000,00
Arrangementen en partijen		5800,00
Verkoop en acties		400,00
Sponsoring bedrijfsleven		60000,00
Sponsoring Post Scriptum		17500,00
Sponsoring Nota Bene		7500,00
Subsidie gemeente Delft		22500,00
		153700,00
Uitgaven:		
IJsbaan, schaatsen, aanleg en transport		49500,00
Podium, op- afbouw, transport en verzekeringen		2500,00
Evenementvloer/Terrassen en schaatsbaan		5000,00
Onkostenvergoedingen vrijwilligers en personeel		7000,00
Beveiliging, surveillance e.a.		13500,00
Organisatie en begeleiding Post Scriptum BV		17500,00
Organisatie en begeleiding Nota Bene		7500,00
Water infrastructuur		1250,00
Toilet units		750,00
Gemeentereiniging		1750,00
Verlichting / Techniek		12000,00
Audio Techniek		1500,00
Video Techniek		8500,00
Div marketing kosten (reclameborden, advertenties)		3750,00
Toegangsbewijzen (polsbandjes)		1750,00
Bedrijfskleding personeel schaatsbaan		2500,00
Rolbezem huur en brandstof		1500,00
Koffie, lunch, crew catering		2000,00
Kantinekosten dagelijks onderhoud		1500,00
Telefoonkosten incl aanleg en apparatuur		500,00
Kantoorkosten commerciële afhandeling etc.		500,00
Kaartverkoop/verhuur/kantoor		1800,00
Verzekeringen WA, materiaal, personeel etc.		1800,00
Kosten tbv uitzendingen SRD		850,00
Bankkosten, administratie en contracten		150,00
Rode Kruis, vrijwilligers bij ijsbaan		650,00
Timmerwerk, decoratie		3000,00
Hekken rond apparatuur, achterzijde techniek		1500,00
Decoratie bomen / kerstsfeer		1000,00
Evenementen / vergoedingen		2500,00
Parkeervergunningen en boetes		350,00
Kindertafels RdGG		350,00
		156200,00

Post Scriptum BV, Nootdorpse Landingslaan 270 - 2496 TB 's Gravenhage – T. +31 (0)15-2577534 - F. +31 (0)15-2577110
Doss.nr. KvK: 27253575

NotaBene

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

Bijlage bij Evaluatie DSW Schaatsbaan 2002

Voorstel Schaatsbaan 2003

Nota Bene start het schaatsbaan project voor 2003/2004 op, in samenwerking met de gemeente Delft, en voert dit project wederom zelfstandig uit. De schaatsbaan opent in de eerste week van december (zaterdag 6 december 2003) en sluit op zondag 12 januari 2004.

Voor het tijdig reserveren van sponsorbudgetten bij de grotere sponsoren en het beter uitwerken van het totale marketingplan naar MKB, scholen en verenigingen is een gedegen voorbereidingstijd nodig. Daarnaast is het noodzakelijk om de kosten te drukken op de hoofdkosten van het evenement. Dit is alleen mogelijk met een meerjarenplan. Hiervoor hebben wij het volgende scenario en tijdpad in gedachten.

Nota Bene / Post Scriptum BV vraagt (bij deze) aan de Gemeente Delft exclusiviteit voor het uitvoeren van een schaatsbaan evenement in de gemeente voor de komende drie kalenderjaren (winterseizoenen 2003, 2004 en 2005). Deze exclusiviteit / toezegging van de gemeente hebben wij nodig **vóór 15 april 2003.** Hiermee kunnen wij aan de slag met het maken meerjarige sponsorovereenkomsten en met het afspreken van aantrekkelijke inkoopvoorwaarden bij de leveranciers. Per jaar zullen wij separaat een subsidie- en vergunningsaanvraag indienen (tijdsplanning voor dit jaar nader te bespreken). Deze hoeft niet automatisch gekoppeld te zijn aan de toezegging voor exclusiviteit.

Indien Nota Bene op **1 september van het kalenderjaar** concludeert dat het evenement, ook in minimale vorm, niet uitvoerbaar is door onvoldoende fondsen of door andere externe factoren, wordt de exclusiviteit opgeheven en kan de gemeente verkiezen een andere partij in te schakelen. De sponsoren en subsidieverleners ontvangen dan hun financiële bijdrage per ommegaande retour, voorzien van een schrijven waarin melding gemaakt wordt van de reden van staking. Nota Bene / Post Scriptum blijft ten allen tijde risicodrager voor het evenement.

Een volledig uitgewerkt plan en de bijbehorende (meerjarige) begroting zullen bij de subsidieaanvraag voor 2003/2004 worden bijgevoegd. Wij gaan er van uit dat elk jaar weer een volledig nieuwe creatieve invulling van het concept Schaatsbaan mogelijk moet zijn. Zo kunnen bijvoorbeeld de stadsmarketing thema's worden ingepast (VOC, Keramiek e.a.). De schaatsbaan heeft voldoende potentie om de komende jaren door te groeien naar een regionaal of wellicht zelfs landelijk bekend evenement.

Sponsoring en haalbaarheid
Voor dit jaar hebben wij reeds de mondelinge toezegging van de Horeca Beestenmarkt en van diverse bestaande sponsoren (waaronder hoofdsponsor DSW en kledingsponsor No 13) en

DSW Schaatsbaan Delft 2002

Tel: +31 (0)15-2577534
Fax: +31 (0)15-2577110
Email: schaatsbaandelft@hetnet.nl
www.schaatsbaandelft.nl

nieuwe sponsoren, maar ook van leveranciers (waaronder Agrekko –met nog stillere apparatuur- en de IceCompany) dat zij het evenement opnieuw graag willen ondersteunen. Met het verkrijgen van een drie jaar durende exclusiviteit is het mogelijk scherper in te kopen en betere condities te krijgen bij de leveranciers. Tevens geeft dit de sponsoren de kans een lange termijn planning m.b.t. budgetten op te stellen.

Aanvullende garanties
De leveranciers van de schaatsbaan en het bijbehorende machinepark zullen bij het uitbrengen van de offerte een schriftelijke garantie moeten afgeven m.b.t. de maximaal toelaatbare dB eis die door T.O.R. zal worden gesteld.

Een klein tipje van de sluier...

* De schaatsbaan 2003 krijgt in ons plan een grotere ijsoppervlakte (800 vierkante meter, 2002: 625 vierkante meter) met meer mogelijkheden op gebied van sport, spel en show, stillere apparatuur en meer/andere evenementen op èn vooral ook rond de ijsbaan.
* Door de ruime voorbereidingsperiode kan (nog) meer aandacht worden geschonken aan publiciteit, wat meer publiek zal trekken. Deze periode wordt ook gebruikt voor het samenstellen van een nog betere programmering van deel-evenementen en optredens.
* Door de opstelling van horeca, techniek en entree aan één zijde van de schaatsbaan komt meer ruimte voor toeschouwend publiek (aan drie zijden van de baan) en ontstaat een inrichting waarbij de openheid en sfeer van de Beestenmarkt beter behouden blijft (e.g. geen volledige ombouwing meer).
* Nog sfeervoller, warmer en op de wintermaanden toegespitste inrichting en decoratie
* Betere toegankelijkheid voor schaatsers naar de horecaterrassen (koek en zopie), alsmede een groter toeschouwerterras direct aan de baan.
* De koel- en verwarmingsapparatuur wordt verplaatst naar de andere zijde van de Beestenmarkt/hoek Burgwal (minder/geen rechtstreekse bewoners). Het geluidssysteem wordt uitgerust met dB begrenzers en niveauoverleg met bewoners (dB check vooraf)
* Nauwere samenwerking met diverse Delftse scholen en organisaties voor een grotere maatschappelijke bekendheid en betrokkenheid (de schaatsbaan is van/voor de Delftenaar)
* Meer (kwaliteit)sponsoring waardoor prijsniveau kan worden gehandhaafd
* Betere aansluitingsmogelijkheden voor het MKB m.b.t. reclame en gecombineerde acties waardoor het nog interessanter kan worden voor publiek om naar de binnenstad te komen.
* Door samenwerking met de diverse toeristische organisaties mogelijkheden scheppen voor arrangementen samen te stellen.
* I.s.m. stadsmarketing kan een bredere marketing strategie naar de 'buitengebieden' en randgemeenten worden ondernomen om meer publiek van buiten Delft aan te trekken (thans reeds meer dan 25% van het totaal aantal bezoekers)