

1 BESTUURSVERSLAG 2023

1.1 Missie en doelstelling

Stichting Cirqulinair ondersteunt middels een producerende en uitvoerende leeromgeving, de zelfredzaamheid en eigen kracht van (nieuwe en ervaren) uitvoerende podiumkunstenaars, waarmee:

- Zij nieuwe initiatieven kunnen opzetten en uitvoeren
- Zij ruimte krijgen en behouden voor talentontwikkeling
- De stichting een bijdrage levert aan het verbeteren van het circus klimaat en de podiumkunst in Nederland en verder al dat wat in de ruimste zin met een en ander verband houdt, daartoe behoort en/of daartoe bevorderlijk kan zijn.

Stichting Cirqulinair is een organisatie die voor en met uitvoerende podiumkunstenaars op projectmatige wijze:

- Podiumkunst organiseert en faciliteert
- Tegen een marktconforme betaling voor de -freelance- werkzaamheden van de deelnemers.
- In een leeromgeving die aantrekkelijk is voor kunstenaars en publiek.

1.2 Visie

Startende en doorgewinterde, uitvoerende (podium)kunstenaars ervaren dat het verwerven van inkomsten en het werken aan hun eigen talentontwikkeling sterk begrensd wordt door hun letterlijke en figuurlijke financiële speelruimte. Daarbij speelt ook de beschikbare tijd een belangrijke rol: het ontwerpen van een productie/uitvoering en talentontwikkeling vraagt doorgaans veel tijd.

Veel podiumkunstenaars werken in een bepaalde vorm van zelfstandig ondernemerschap. Zij moeten dientengevolge zelf zorgen voor 'brood op de plank'. Het overgrote deel van deze beroepsgroep steekt daarom de meeste tijd in productontwikkeling, acquisitie en uitvoering. Talentontwikkeling is veelal het sluitstuk.

Stichting Cirqulinair voegt met haar projecten een nieuwe context toe aan het uitvoerend podium kunstenaarschap. Het -betaalde- uitvoerend podiumwerk biedt tegelijkertijd een inhoudelijke en financiële basis voor talentontwikkeling.

1.3 Ambitie

Na de oprichting eind 2020, startte de Stichting met hoge ambities:

- De stichting wil een platform bieden voor duurzame verhoging van de kwaliteit van de uitvoerende podiumkunst.
- In het kader van 'een leven lang leren' wil de Stichting een financiële en inhoudelijke basis bieden aan podiumkunstenaars, zodat de uitvoerende kunstenaar meer tijd en financiële mogelijkheden heeft om zichzelf en het product op duurzame wijze verder te ontwikkelen.
- De Stichting ontwikkelt samen met podiumkunstenaars uitvoerende projecten.
- De Stichting zet zich in om haar projecten financieel kostendekkend te realiseren.
- De Stichting faciliteert inhoudelijk en financieel de communicatie en marketing van de projecten.

Daarbij hanteert De Stichting een aantal uitgangspunten:

- De leeromgeving is erop ingericht dat deze resulteert in een uitvoerend podiumkunst project, de voorstelling(en).
- De leeromgeving houdt ook in dat tussentijds en na afloop een project geëvalueerd wordt met alle betrokkenen.
- In een project is altijd sprake van cross-over ervaringen, verschillende disciplines werken samen, inspireren elkaar en leren van elkaar.
- Een project kan een eenmalige voorstelling opleveren, of een reeks voorstellingen.
- Er wordt onderscheid gemaakt tussen de ontwikkelfase van een project en de lopende voorstelling(en).

1.4 Interne organisatie

In 2023 bestaat het (onbezoldigde) bestuur uit:

- Christine van der Vorm, voorzitter. Naast haar voorzitterschap van Stichting Cirquelinair is zij mede-eigenaar van Up to Us, De Ontdekking van Groningen, Coöperatief en Van der Vorm Advies. Zij is tevens bestuurslid van Stichting Toentje.
- Simone van der Meulen, secretaris. Naast haar bestuursfunctie bij Stichting Cirquelinair is zij mede-eigenaar van Bureau Simonie en Otten.
- Paul Spoelstra, penningmeester. Naast zijn penningmeesterschap van Stichting Cirquelinair is hij werkzaam bij de gemeente Groningen.

1.5 Financiering

De financiering van de projecten bestaat uit twee hoofdstromen:

- Subsidies, giften en fondsen: de inkomsten daaruit worden in eerste instantie aangewend voor ontwikkeling van de producties.
- De kaartverkoop aan de bezoekers bij de (proef)voorstellingen: de inkomsten hieruit moeten meer dan kostendekkend zijn. Uit de meeropbrengsten wordt een buffer opgebouwd om tegenvallende inkomsten te dekken. Maar ook om bij te dragen aan de ontwikkeling van nieuwe projecten.

In zeer uitzonderlijke gevallen kunnen lopende voorstellingen niet kostendekkend zijn:

- Dat speelde tot nu toe, mede vanwege de pandemie en daarbij behorende Corona maatregelen. Hierdoor konden voorstellingen niet doorgaan en mocht een beperkt aantal bezoekers toegelaten worden bij voorstellingen. Dat deze situatie de inkomsten drukt is evident.
- Het kan ook aan de orde zijn bij voorstellingen voor speciale doelgroepen, zoals mensen met een kleine beurs. In die gevallen waarin gewerkt moet worden met gereduceerde toegangsprijzen voor bepaalde doelgroepen klopt de Stichting aan bij de lokale overheid of andere relevante organisaties en fondsen voor extra financiële middelen die de reductie van de toegangsprijs mogelijk maken. In 2023 heeft de Stichting daarvoor subsidie aangevraagd bij: RK-SCI, Commissie van Spijsuitdeling, Armoedefonds, Kansfonds, Scholten-Kamminga fonds, Oranje Fonds, Prov. Groningen en de gemeente Groningen.

1.6 Activiteiten

Stichting Cirquelinair heeft wederom in 2023 absoluut niet stilgezeten. In uitvoerende en organisatorische zin. Er is wederom veel tijd gestoken in voorbereiding, onderzoek en verdere professionalisering. We beginnen met de shows die we gegeven hebben.

- In 2023 hebben we 16 x een spetterende nieuwe voorstelling mogen spelen genaamd 'Chateau Migraine' voor een recordaantal bezoekers. We hadden de bezoekersaantallen vastgezet op 75 per avond, maar na de eerste twee weken bleek er zoveel animo te zijn dat we de laatste 8 voorstellingen hebben kunnen opschalen naar 90 bezoekers per avond. In totaal hebben we tijdens deze shows 1272 gasten mogen ontvangen. Opvallend was dat er een heel aantal onbekende bezoekers, helemaal uit de omgeving Rotterdam, speciaal voor Cirquelinair naar Groningen zijn getrokken. Zij gaven, over het algemeen, aan dat zij een van onze social media filmpjes hadden gezien en daardoor tot de koop waren overgegaan. Daarnaast waren een aantal mensen zo enthousiast dat ze, ter plekke, tijdens het kijken van de voorstelling, nog kaarten hebben gekocht voor een andere datum om ook met andere familieleden te kunnen komen kijken. Er was zoveel belangstelling vanuit de dovengemeenschap dat we mensen helaas moesten teleurstellen omdat er geen plek meer was met de juiste zichtlijnen op de tolken. Daarom is er besloten om het volgend jaar twee dagen toegankelijk te maken voor doven en slechthorenden.
- Er is een nieuwe productie gecreëerd, geproduceerd en gepromoot voor het jaar 2024 genaamd 'Odds'. Hier zijn nieuwe externe artiesten voor aangetrokken.
- Er is dit jaar een repetitiedag georganiseerd in Groningen bij Jeugdcircus Santelli met de voltallige cast van de nieuwe productie 'Odds' die in 2024 in première gaat. We zijn tot de conclusie gekomen dat meerdere dagen achter elkaar, zoals voorgaand jaar, toch effectiever werkt.
- We hebben nieuwe contacten gelegd in Nijmegen en gekeken of het haalbaar is om in 2025 inderdaad de volgende productie, aansluitend aan de shows in Groningen, naar Nijmegen te verplaatsen.
- Stichting Cirquelinair heeft zijn AMBI-Status verkregen in 2023.
- We hebben de financieel-management kennis van het team verbeterd. Voor het eerst hebben we gewerkt met financiële forecasts, met hulp van de accountant van Stichting Cirquelinair. Voor 2024 wordt dit instrument in aangescherpte vorm weer ingezet.
- Stichting Cirquelinair heeft een compleet nieuwe website laten bouwen en het ticketsysteem voor de voorstellingen in eigen beheer genomen, met technische ondersteuning van Jordi Damwichers.

1.7 Voorbereiding en onderzoek

In het kader van voorbereiding en onderzoek hebben we in 2022 zoals vermeld in het voorgaande bestuursverslag verkend hoe we onze inkomsten zouden kunnen vergroten. Wij hebben dit het afgelopen jaar nog eens nader verkend en vooral gekeken naar eventuele vervolg mogelijkheden en het vergroten van ons bereik van gasten in de huidige locatie.

In 2023 speelden wij zoals eerder genoemd 4 weken van donderdag t/m zondag de productie 'Chateau Migraine'. De laatste twee weken van die serie speelden wij, door het grote animo, voor 90 man per avond. Wij hebben nog een keer naar locatie De Loods gekeken en de positionering van de tafels en zijn tot de conclusie gekomen dat we in 2024 tot maximaal 100 gasten per avond kunnen gaan. Stel dat we elke show uitverkocht krijgen, zijn dat er in totaal 160 kaarten. Dat zou zo'n 10% verhoging van de inkomsten, gegenereerd uit de kaartverkoop, zijn.

Daarnaast hebben wij in 2023 contacten gelegd in Nijmegen en daarmee een geschikte locatie gevonden om in 2025 de productie aansluitend aan de speelperiode in Groningen te verlengen met 4 speeldagen. Het gaat hierbij om De Circusspace in De Vasim. De Circusspace is erg enthousiast om ons te mogen ontvangen. Wij hebben kort overwogen om onze plannen om in Nijmegen te spelen te vervroegen naar 2024. We concludeerden echter dat het te riskant was: beide partijen, waarmee we willen samenwerken, waren voornemens om eind januari 2024 klaar te zijn voor onze ontvangst. Wij vonden het afbreukrisico met het oog op verbouwingen die altijd langer duren dan gepland, te groot en besloten om in 2025 de oversteek te maken. Ook in 2024 zullen wij nader onderzoek blijven doen en contacten blijven leggen met cateraars en horeca materiaal verhuurbedrijven om tot een haalbaar plan te komen.

1.8 Samenwerkingen

We zijn voortdurend bezig de service naar de gasten van de projecten van Stichting Cirqulinair te verbeteren. Ook om het werkbaarder te maken voor onszelf. We besloten daarom in 2023 dat er geïnvesteerd moet worden in de website. Daarnaast is het wenselijk dat wij de kaartverkoop in 2024 in eigen beheer nemen. We zijn hiervoor een samenwerking aangegaan met Jordi Damwichers, die dat zeer vakkundig en professioneel heeft aangepakt. De gebruiksvriendelijkheid van de website zal hierdoor in de toekomst verbeterd moeten zijn. Het wordt meegenomen in de evaluatie na de voorstellingen serie van Februari/Maart 2024. Op grond daarvan kan het betaalsysteem of de website zo nodig aangepast worden. We zijn zeer tevreden over de samenwerking met Jordi.

Wij hebben in 2022, begin 2023 een zeer prettige, last minute en succesvolle samenwerking met Lotte Rosier gehad. Zij ondersteunde ons als subsidie- en fondsenwerver voor de voorstelling Chateau Migraine van begin 2023. Lotte heeft voor dat project in korte tijd € 21500,- subsidies verworven bij de volgende subsidieverstrekkers: Stichting Norma, Kunstraad Groningen, Bernhard Hazewinkel, Stichting Emmaplein Foundation.

In de evaluatie, werd geconcludeerd dat beide partijen terugkeken op een prettige samenwerking. Aandachtspunt was dat we in 2023 eerder zouden moeten beginnen met het aanvragen van subsidies. Op grond hiervan besloten wij begin 2023 om Lotte weer te vragen om de subsidies te verwerven voor 2023. Lotte zegde haar medewerking toe, maar wist deze niet waar te maken. In de tweede helft van 2023 stagneerde de communicatie, ondanks inspanningen van onze kant om dit proces gaande te houden. Uiteindelijk moesten we helaas concluderen dat we beter zelf konden gaan informeren bij subsidiënten wat de staat van de aanvragen was. Wij kwamen er toen achter dat een aantal aanvragen niet gedaan waren, een aantal wel en dat de subsidieaanvragen die niet aangevraagd waren, helaas al voorbij de aan te vragen datum waren. Daarom gingen wij het project in 2024 in met zeer weinig financiële back-up. Wij hebben dit helaas te laat zien aankomen. Conclusie is dat we in het vervolg van begin af aan er meer bovenop moeten zitten en zelf ook goed op deadlines van fondsen moeten letten. Ook hebben we afgesproken om bij dit soort calamiteiten eerder ons bestuur te informeren. Zij kunnen het team wellicht daarbij coachen en adviseren.

1.9 Personele veranderingen

In 2022 zijn we van een vaste kern van 6 medewerkers overgegaan naar een vaste kern van 4. Deze teruggang kon opgevangen worden, alhoewel het tot gevolg had dat er even gezocht moest worden naar een nieuwe taakverdeling. In 2023 was dat inmiddels duidelijk en is er hard gewerkt aan professionalisering en het verder verbeteren van de onderlinge communicatie.

1.10 Speciale aandacht voor doelgroepen

Cirqulinair wil zo breed mogelijk toegankelijk zijn voor zoveel mogelijk doelgroepen. In 2022 werd onderzocht hoe we ook Groningers die in armoede leven, de mogelijkheid kunnen bieden om naar Cirqulinair te komen. Dit onderzoek is uitgevoerd op vrijwillige basis door Kees Hermanides. De doelgroep doven en slechthorenden is toen ook onderzocht. Ook is er nog veldonderzoek gedaan om te ontdekken hoe we de blinden en mensen met een visuele beperking beter zouden kunnen bereiken.

Met de resultaten uit dat onderzoek hebben wij in 2023 een succesvol bereik gehad bij deze verschillende doelgroepen. Er waren zo'n 131 mensen met een kleine portemonnee onder de gasten tijdens de voorstellingen in 2023. Het aantal doven/slechthorende bezoekers en hun begeleiding was rond de 40. Het aantal blinde bezoekers en hun begeleiding was zo'n 23.

Vanwege het succes hiermee, hebben wij in 2024 op eenzelfde wijze de genoemde doelgroepen uitgenodigd voor de voorstellingen.

De voortdurende zoektocht om andere doelgroepen te betrekken bij onze voorstellingen, leidt in 2025 wellicht tot het uitnodigen van een nieuwe doelgroep, namelijk de doelgroep 'eenzame ouderen'.

1.11 SWOT-analyse

	Sterktes	Zwaktes
Intern	Gemotiveerde medewerkers team & bestuur	Medewerkers Team heeft mogelijk tijdsgebrek om de stichting verder te laten groeien. Er moet goed gekeken worden naar tijdsindeling en planning.
	Sterke professionele partners (Licht en geluid design/Website/Choreo/Floormanager)	Medewerkers Team moet competenties op het gebied van bedrijfsvoering verder ontwikkelen om zakelijk succes te vergroten.
	Zeer sterk product met uitbreiding potentie.	Kaartverkoop van producties komt 'laat op gang' vanwege 'afhankelijkheid' van mond tot mond reclame. Als we de marketing beter ontwikkelen kunnen we daar meer verkoop mee genereren.
	Kansen	Bedreigingen

Extern	Mogelijkheid tot verlengen van de speelperiode in Groningen, waardoor de productiekosten lager worden.	De partner 'De Loods' (locatie/catering/materiaal) is een enigszins onvoorspelbare factor.
	Mogelijkheid tot verplaatsen van de productie naar Nijmegen na de speeltijd in Groningen, waardoor de productiekosten 'hopelijk' lager worden.	Support op basis van goede wil van mensen raakt in de nabije toekomst mogelijk op. Dat zouden we terug kunnen gaan zien in de kaartverkoop en sponsoring van materiaal e.d.
	Nazorg van gasten via e-mail.	Weigering van subsidies/fondsen
	Verschuiving/toevoeging van de doelgroep toeristen kan meer inkomsten opleveren. Omdat zij doorgaans eerder bereid zijn (meer) geld aan lokale cultuur uit te geven.	Bdreiging kan de nodige extra financiële investering zijn die nodig is om de toeristische doelgroep te bereiken.
	Positief	Negatief

Conclusie en strategiebepaling SWOT-analyse:

De noodzaak om het medewerkers team bij te scholen in de zakelijke facetten van de bedrijfsvoering en het ordentelijk documenteren ervan, is inmiddels duidelijk en past binnen de doelstelling en missie van de Stichting. Daarvoor moeten zij meer tijd in de Stichting steken. Dit leidt echter tot het dilemma van investering versus opbrengsten. Het medewerkers team bestaat uit zzp'ers die naast Cirqulinair elders hun geld verdienen. Die inkomsten hebben ze nodig om een minimuminkomen te genereren. Extra tijd steken in Cirqulinair om uit te breiden en te professionaliseren, kan alleen als meer omzet gegenereerd wordt: Groeien om de baten te verhogen zodat er meer financiële ruimte is en het het team tegen betaling de noodzakelijke werkzaamheden kan verrichten Vooralsnog kan dit alleen bereikt worden door het langer spelen van de producties of het verhogen van inkomsten vanuit subsidies.

Het zou daarnaast goed zijn om te investeren in marketing, bv bushokjes reclame in de wijken waar onze doelgroep woont. Adresgegevens invullen online bij reservering tickets, kan voor ons belangrijke informatie geven over waar onze doelgroep geografisch te vinden is.

We merken ook dat, nu wij langer succesvol in bedrijf zijn, mensen die ons eerst sponsorden, of die wij om hulp vragen, ook een deel van de appel willen. Zij zien de commerciële potentie van Cirqulinair, terwijl wij nog niet geheel zonder subsidies op eigen benen kunnen staan en er (te) weinig financiële marge is om een zelfstandig bestaan te garanderen.