

Verdienmodel voor Cultureel Erfgoed.

Verdienmodel ontwikkelen voor cultureel erfgoed.



Tegenwoordig willen landgoed en monumenteigenaars verdienmodellen ontwikkelen om de steeds maar hoger oplopende kosten van onderhoud te kunnen blijven financieren. Op zich is dit een positieve ontwikkeling omdat hier het mes aan twee kanten snijdt namelijk; 1. De instandhouding van een monument krijgt door extra inkomsten meer continuïteit en 2. Het bevordert de integratie van de echte wereld met de wereld van de monumenten. Vooral dat laatste lijkt ons zeer bevorderlijk om ook toekomstige generaties te blijven interesseren voor cultureel erfgoed. Naast het genereren van extra inkomsten is ook een planmatig onderhoud van groot belang. Als monumenteigenaar dient u immers te weten hoe en in welk tijdsbestek uw financiële planning voor uit te voeren onderhoud dient te verlopen. In de komende nieuwsbrieven zullen wij zeker meer aandacht schenken aan het Meerjaren Onderhoud Plan voor een monument. Maar nu eerst even over geld verdienen. Het is natuurlijk niet zo eenvoudig als soms wordt voorgesteld. Het ontwikkelen van "verdienmodellen" vraagt om gedegen onderzoek, voorbereiding en risicomangement en dan spreken we nog niet over de uitvoering hiervan.

Er zijn, ook hier in de regio, aansprekende en innovatieve voorbeelden van bijzondere initiatieven zoals bijvoorbeeld op het landgoed Het Lankheet waar gestart is met de teelt van waterplantjes ook wel waterlinzen genoemd. Het gaat hierbij om de eiwitten in eendenkroos die uiteindelijk verwerkt kunnen worden als vleesvervangers maar ook als grondstoffen kunnen dienen voor lijm en verf. Je zou kunnen zeggen dat hier als sprake is van een bedrijfsmatige activiteit.

Verdienmodel voor Cultureel Erfgoed.

Bedenk wel dat voor het organiseren van [bedrijfsmatige] activiteiten meestal een gemeentelijke vergunning noodzakelijk is alsook een veiligheidsplan. De gemeente stelt dan bijvoorbeeld eisen ten aanzien van het aantal benodigde parkeerplaatsen en noodzakelijke wegaanduidingen en bijvoorbeeld een "slecht weer" scenario, etc. etc. Informeer daarover ruim vooraf bij de gemeente in uw woonplaats.

Ook verzekeraars kunnen eisen stellen aan het organiseren van evenementen of activiteiten die niet behoren tot de normale woonfunctie van een gebouw. Reden genoeg om te informeren bij uw tussenpersoon naar mogelijke aanvullende polis voorwaarden die hierover gesteld zijn.

Brandveiligheid is eveneens een belangrijk aspect bij het organiseren van evenementen. Bij de aanvraag van de gemeentelijke vergunning zal de brandweer in sommige gevallen ter plaatse een onderzoek instellen naar de toegankelijkheid voor de brandweer en of het evenement voldoet aan veiligheidsnormen en evacuatie eisen van toeschouwers en medewerkers.

Ons advies aan monumenteigenaars is om vooral niet zelf het wiel weer uit te vinden. Zoek samenwerking met organisaties of instellingen die ervaring hebben met dergelijke activiteiten. Zij weten vooral wat u wel en niet moet doen om het evenement tot een succes te maken. Het eerste evenement is meestal het meest ingewikkeld daarna zult u zien dat ervaring en samenwerking zal leiden tot [financieel] succesvolle evenementen.

Het ontwikkelen van een verdienmodel kost onderzoek, tijd en vooral veel overleg met verschillende partijen. Daarnaast is ons advies om niet direct te ambitieuze plannen te maken maar kleinschalig te beginnen. Juist kleinschalige evenementen zijn in trek.



Dog Show Enschede 2014 met veel publieke belangstelling.

Verdienmodel voor Cultureel Erfgoed.

Ons advies: 10 belangrijke punten van overweging.

1. Maak een plan of met andere woorden beschrijf de doelstellingen die u wilt realiseren en de hiervoor benodigde randvoorwaarden.
2. Maak een realistische begroting van kosten en opbrengsten.
3. Stel een risicoprofiel op dat rekening houdt met tegenvallers.
4. Probeer medestanders c.q. partners te vinden met expertise op verschillende terreinen.
5. Informeer ruim vooraf bij de gemeente voor de benodigde vergunningen.
6. Marketing is een belangrijke tool om uw activiteiten bekend te maken.
7. Speel in op duurzaamheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.
8. Maak weloverwogen keuzes zoals: een hoge entreprijs met lage bezoekersaantallen of een lage entreprijs met hoge bezoekersaantallen.
9. Hoe commercieel wilt u zijn? En bedenk u moet ook afrekenen met de fiscus.
10. Ga op zoek naar sponsors die onderdeel kunnen uitmaken van het event.

En mocht het u tenslotte nog ontbreken aan creativiteit dan willen wij u graag op weg helpen met onderstaand activiteitenlijstje.

1. Klassieke Concerten in de tuin of kamer concerten.
2. Het Monument als officiële Trouwlocatie of voor photo shoots.
3. Seminars & bijeenkomsten voor de zakelijke markt.
4. Exposities, beelden tuin, maar dan in samenwerking met regionale galleries.
5. Creatieve seminars zoals bijvoorbeeld schilder & tekencursus.
6. Vakanties, retraites of op sport gerichte evenementen.
7. Verhuur van ruimte voor kantoor en vergaderruimte. [per dag, per week, per maand]
8. Fotocursus architectuur en tuinen.
9. Rondleidingen in tuin en huis door een historicus met historische informatie over land, streek en monument in combinatie met andere evenementen.
10. Bed and Breakfast faciliteiten.
11. Natuureducatie programma & natuur wandelingen in samenwerking met natuurmonumenten.
12. Winkel of webshop met streekproducten, in samenwerking met buurtgenoten.
13. Groente, bloemen en planten uit eigen tuin.
14. Antieke & luxe auto show, in samenwerking met restaurateurs en importeurs.
15. Antiek Road show, Antiek veiling, Antiek taxaties.
16. Jaarlijks jacht en koetsen event, in samenwerking met de Koetsenkeerls.
17. Middeleeuws evenement in samenwerking met Dragon Heart.
18. Roofvogel show.
19. Rashonden Show
20. Proef eet evenement.
21. Een monumentendag of Erfgoed fair in samenwerking met een regionaal museum.
22. Een forellenvijver op het landgoed.