

Column

De kosten

In twee drukbezochte sessies de afgelopen tijd heb ik het gewaagd: praten over geld. Het is makkelijk om te doen alsof het vanzelf gaat en je groot te houden alsof het goed gaat. Beter lijkt me samen te kijken hoe het loopt en dan reëel te zijn, met betrokkenheid van alle partijen in de keten. Ik loop, net als in die sessies, graag eerst de inkomsten langs en dan de uitgaven.

Tickets zijn duur, zo wordt geroepen. Maar onze gemiddelde stijging van 2022 naar 2023 (bij segment festivals) is 14% geweest. En dat is gelijk aan de CPI-index, zeg maar inflatie over 2022 en 2023 samen. Als je dus in 2024 niet meer stijgt omdat je dat al in 2023 deed, doe je jezelf waarschijnlijk tekort.

De inkomsten uit subsidies en fondsen zijn maar een paar procent gestegen in die periode. Evenementen die dat als belangrijk onderdeel van hun inkomstenmix hebben, zien dan ook dat ze te weinig aan de inkomstenkant hebben staan. En horecaopbrengsten staan ook onder druk, het is lastig gebleken daar eenvoudig een stevig percentage verhoging op te leggen. Terwijl dat wel moet. En terwijl ondertussen blijkt dat veel bezoekers bij prijsstijgingen een drankje minder doen, zodat de netto opbrengst uit horeca vaak niet voldoende is geweest.

Dan naar de uitgaven. Personeel is een grote kostenpost en daar is (naast natuurlijk de schaarste aan personeel) de stijging van het minimumloon een belangrijke indicator. Begin vorig jaar 10% omhoog, per 1 juli 2023 3,13% omhoog, per 1 januari 2024 3,75% omhoog. Ik noem maar de percentages om te laten zien dat dat heel snel gaat. En per 1 januari 2024 een andere systematiek die uitgaat van 36 uur, zodat het minimumuurloon nu € 13,27 is. We zagen en zien het terug in veel tarieven die stegen.

Materialen zijn bij veel partijen ook mee gegaan in de prijsstijgingen. Simpel: als de inkoop stijgt moet je verhuur- of verkoopprijs ook mee. Maar niet zo simpel als je op wat langere termijn kijkt, ook met materialen die je al had liggen. Wat voor prijs is nu eigenlijk reëel en op continuïteit gericht?

En dan komen we bij het voornaamste. Je moet dus mee, maar het kan niet elk jaar zo gaan als afgelopen jaar. Ergens moet duidelijk worden dat een 'gewone' stijging maar een paar procent is en geen tientallen procenten. Dat we als partijen in de keten met elkaar moeten overleggen, hoe we samen genoeg bezoekers kunnen trekken die voldoende geld achterlaten in de hele keten. Goed om dus ook af en toe over geldzaken te durven praten.

Willem Westermann

Vereniging van Evenementenmakers
www.vvem.nl

