

---

- **Transitieplan DIP** -

*Fase: Jan tot en met Maart 2019*

***(Digitale Infrastructuur Podiumkunsten NL)***

---

<b>Datum</b>	01 april 2019
<b>Auteur</b>	Tarik Yousif
<b>Projectnummer</b>	-
<b>Status</b>	Versie 5.0

## Documentbeheer

Versie	Datum	Omschrijving	Opmerking	Distributie
1.0	14-01-2019	Concept PvA 1.0	Initiële opzet	Stuurgroep
1.0	13-02-2019	Transitieplan 1.0	Deliverable	Stuurgroep
2.0	18-03-2019	Transitieplan 2.0	Deliverable	Begeleidingscom
3.0	22-03-2019	Transitieplan 3.0	Deliverable	Begeleidingscom
4.0	01-04-2019	Transitieplan 4.0	Deliverable	Stuurgroep

## Verzendlijst

Naam	Rol
A. Berendsen, J. Lampe, W. Ligthart, J. Fleury, M. Bongertman, N. Stellingsma, E. Jonker en F. De Graaf	Stuurgroep
J. Lampe, J. Fleury, F. De Graaf	Begeleidingscommissie

## INHOUDSOPGAVE

<b>INHOUDSOPGAVE</b> .....	<b>3</b>
<b>1. INLEIDING</b> .....	<b>4</b>
<b>2. PROJECTSTRATEGIE</b> .....	<b>9</b>
<b>3. ACTIVITEITENPLAN</b> .....	<b>12</b>
3.1 <i>Beoogde resultaten:</i> .....	13
3.2 <i>Afbakening</i> .....	14
3.4 <i>Afhankelijkheden en relaties</i> .....	15
<b>4 VAN MINIMUM VIABLE PRODUCT NAAR DIP 3.0</b> .....	<b>17</b>
4.1 <i>DIP 1.0</i> .....	19
4.2 <i>DIP 2.0</i> .....	20
4.3 <i>DIP 3.0</i> .....	21
<b>5. FASERING EN BESLUITMOMENTEN</b> .....	<b>22</b>
<b>6. ORGANISATIE</b> .....	<b>25</b>
6.1 <i>Organisatiestructuur</i> .....	26
6.2 <i>Uitwerking “technische functies”</i> .....	27
<b>7. JURIDISCHE VORM</b> .....	<b>30</b>
7.1 <i>Conclusie/besluitvraag:</i> .....	31
<b>8. RISICOBEHEERSING</b> .....	<b>32</b>
8.1 <i>Communicatie strategie</i> .....	32
<b>9. BEGROTING</b> .....	<b>37</b>
<b>10. HUIDIGE SITUATIE PKI TECHNISCH/FUNCTIONEEL</b> .....	<b>38</b>
11.1 <i>Onderzoeksvragen PKI</i> .....	38
11.2 <i>Huidige situatie PNL technisch/functioneel</i> .....	39
11.3 <i>Overzicht PKI en PNL functionaliteiten</i> .....	40
11.4 <i>Conclusie/ besluitvraag:</i> .....	42
<b>BIJLAGE TECHNISCH DESIGN</b> .....	<b>45</b>
.....	46
<b>BIJLAGE FUNCTIEPROFIELEN</b> .....	<b>50</b>

## 1. INLEIDING

In het rapport "visie op een gezamenlijk platform voor de toekomst" is het volgende beschreven. In de podiumkunstsector vindt ontzettend veel dataverkeer plaats tussen podia en bespelers. Continu zijn organisaties gegevens met elkaar aan het uitwisselen over voorstellingen, contracten, marketingactiviteiten en afrekeningen. Hoewel al lang geleden afscheid is genomen van kaartrollen en scheurplattegronden, elke organisatie inmiddels werkt met geautomatiseerde plannings- en boekingsssystemen, en in vrijwel alle werkprocessen digitalisering heeft plaatsgevonden, leveren alle partijen in de keten dagelijks ook nog een enorme hoeveelheid handwerk. Niet vanuit overtuiging of passie, maar vanuit noodzaak. De systemen waarmee binnen de verschillende organisaties wordt gewerkt zijn vaak niet aan elkaar gekoppeld en communiceren slecht met elkaar. Op het moment dat organisaties gegevens willen uitwisselen met een andere podiumkunstinstelling loopt het spaak en is men alsnog genoodzaakt om veel met de hand te doen. Ja, er zijn bestaande initiatieven die op dit moment het delen van gegevens makkelijker maken. Publiek NL en Podiumkunst .info zorgen ervoor dat podia en gezelschappen hun kennis over het publiek delen, zodat op een effectievere manier aan marketing kan worden gedaan, en dat kaartverkoop-, boekings- en planningsystemen van impresariaten, producenten en podia onderling informatie kunnen uitwisselen waarmee de financiële administratie wordt gefaciliteerd en efficiënter en effectiever rapportages kunnen worden opgeleverd. Maar voor beide initiatieven geldt dat de organisatie beter kan en dat er een investering nodig is om de functionaliteiten te behouden, te verbeteren en uit te breiden. Daarnaast hebben de meeste instellingen gekozen voor één van de beide bestaande systemen, terwijl die verschillende processen ondersteunen.

Het zou veel beter zijn als deze functionaliteiten op een nog betere manier geboden kunnen worden vanuit één geïntegreerd systeem dat daarnaast een nog veel uitgebreider pakket aan functionaliteiten biedt. Aanbieders en afnemers, podia en bespelers, zouden dan allemaal vanuit dat geïntegreerde systeem kunnen werken en daarmee al het dagelijkse handwerk dat nu wordt geleverd overbodig maken. Geen telefoontjes meer naar de kassa's om de meest recente verkoopresultaten te achterhalen, geen handmatige updates, telkens als er iets aan de voostellingsinformatie verandert. Geen papieren administratie, en heen-en-weer mailen met verschillende versies van contracten en afrekeningen.

Al dit soort tijdrovende werkzaamheden worden overbodig wanneer de sector een gezamenlijke digitale infrastructuur ontwikkelt waarmee gegevens en analyses kunnen worden uitgewisseld. Dit zou niet alleen enorm veel efficiëntie opleveren, organisaties kunnen ook van elkaar gaan leren en veel beter marketing bedrijven, sneller en zonder fouten voorstellingen boeken, contracten afsluiten en afrekenen. Alle partijen in de sector zouden hier de voordelen van ondervinden. Gezamenlijk kan meer publiek beter en sneller bediend worden, en kan de sector als geheel naar een hoger niveau worden getild.

Eén ding is duidelijk: een dergelijk systeem kan er alleen komen wanneer podia en producenten (vrij en gesubsidieerd, toneel, dans, muziek, musical en cabaret) de handen krachtig ineenslaan en er volledig voor gaan. Dat wil zeggen: tijd en geld investeren, meedenken, geduld hebben en misschien een enkele keer een slokje water bij de wijn doen.

Deze gedachte vormt de basis voor het voorstel dat voor u ligt.

De drie brancheorganisaties NAPK, VSCD en VVTP hebben gezamenlijk het initiatief genomen om te onderzoeken hoe de effectiviteit en de efficiëntie van de gegevensuitwisseling in de podiumkunstensector kan worden vergroot. Hiervoor is een werkgroep in het leven geroepen die bestaat uit Arjen Berendse (VSCD), Matthijs Bongertman (VVTP), Joachim Fleury (NAPK), Jaap Lampe (VSCD), Walter Ligthart (NAPK), Jort Vlam (VVTP).

Deze werkgroep heeft de opdracht gekregen om een langetermijnvisie op dataverkeer, datadistributie, dataverzameling en data-analyse in de sector te formuleren. De werkgroep ziet de oplossing in de ontwikkeling van een eenduidig en geautomatiseerd systeem voor het onderlinge dataverkeer, een

### **Digitale Infrastructuur Podiumkunsten**

In dit document wordt de transitie beschreven hoe een digitale infrastructuur podiumkunsten (vanaf hier DIP) te realiseren. De werkgroep heeft zich inmiddels omgevormd tot een stuurgroep die voorbereidingen treft om een digitaal platform te ontwikkelen voor de sector. Jort Vlam is vervangen door Fred de Graaf eveneens namens de VVTP.

In eerste instantie heeft de stuurgroep gekeken voor welke uitdagingen producenten, de podia en de bespelers binnen de sector op dit gebied staan. Deze vraag is uiteindelijk in een serie concrete doelstellingen vertaald die de stuurgroep ter hand heeft genomen.

De organisatie DIP streeft er naar de volgende functionaliteiten aan de sector te bieden:

1. Het verzamelen en analyseren van geaggregeerde publieksinformatie rond podiumkunstactiviteiten. Ten behoeve van het effectiever en efficiënter benaderen van (potentiele) bezoekers, zowel door individuele instellingen als door podia en/of producenten gezamenlijk. Dit met inbegrip van de ondersteuning van marketingcampagnes en de collectieve promotie van podiumkunsten in het algemeen;
2. Het automatiseren van de administratieve procedures tussen presentatoren en producenten van podiumkunstactiviteiten (het boekingsproces, de contractvorming, het verkoopproces, de contingentenadministratie en de eindafrekening);
3. Rapportage van financiële en statistische gegevens aan subsidiënten, overheden en anderen;
4. Archivering, zowel ter ondersteuning van de bedrijfsvoering (marketing en communicatiemateriaal) als om erfgoed te bewaren en te ontsluiten voor een grote groep belangstellenden.

Samenwerking en collectieve dataverzameling zijn cruciaal om bovenstaande doelstellingen te realiseren.

Vanuit de stuurgroep is het standpunt ingenomen dat deze doelstellingen een begin zijn van een zoektocht in de sector. We weten als sector niet wat we niet weten. Een van de uitdagingen in de ontwikkeling van DIP is om voort te bouwen op bestaande initiatieven en ervaringen in de sector, en tegelijkertijd de brede uitwisseling van informatie in de toekomst centraal te stellen. Slimmer gebruik van data over bezoekers en voorstellingen zal een versterkende werking voor de sector hebben.

Er is onderzocht welke functionaliteiten er op dit moment worden aangeboden door Podiumkunsten.info (vanaf hier PKI) en PubliekNL (vanaf hier PNL). Beide initiatieven zijn ongeveer tegelijkertijd begonnen en hebben daardoor al ruim zeven jaar aan kennis en ervaringen opgedaan. Daar waar PNL zich concentreert op het faciliteren van contractvorming tussen podia en bespelers, concentreert PNL zich op het verschaffen van inzicht in bezoekersinformatie. Beide initiatieven maken gebruik van verkoopcijfers van kaarten om respectievelijk te komen tot een eindafrekening of een bezoekersbeeld.

In het onderzoeksfase van DIP zijn PKI en PNL nader onderzocht met het doel om in ieder geval deze functionaliteiten te integreren in DIP. Dus zowel de mogelijkheid om contractvorming als bezoekersinformatie in één platform te combineren. Dit is het minimale waaraan DIP zal moeten voldoen, met andere woorden the minimum viable product.

Bij de start van DIP staan we voor uitdagingen op verschillende niveau en thema's.

Zoals:

- Administratieve en financiële processen
- Bereiken van bestaande en nieuwe doelgroepen
- Vormgeven van gezamenlijk belangen in marketingcampagnes
- Het ontwikkelen van gezamenlijke inzichten en marketingstrategieën
- Archiveren van informatie over producties

Hieronder een inventarisatie zonder rangschikking per thema. De onderstaande tabel is een weergave van de "eerste uitdagingen" vanuit de sector en dus ook het vertrekpunt van DIP:

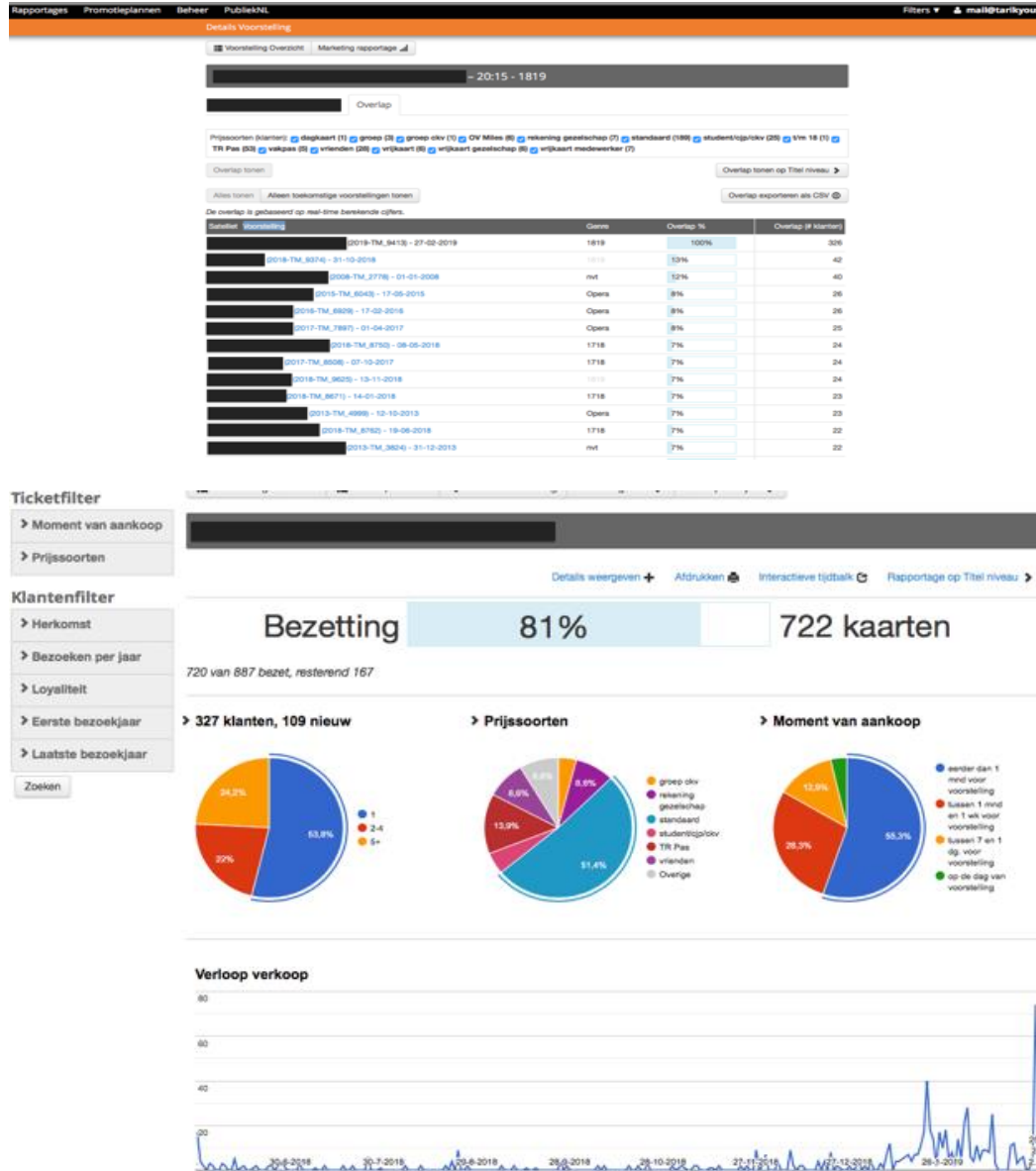
Hoe kunnen we onze bezoekers beter bereiken?	Hoe kunnen we informatiedeling tussen bespelers en podia vereenvoudigen op voorstellingsniveau?
Hoe kunnen we de rijkdom aan ervaringen en expertise op het gebied van marketing en publieksbereik in de sector beter clusteren en verrijken?	Hoe kunnen we efficiënter publiekscampagnes sectorbreed meten, analyseren en verbeteren?
Hoe kunnen we gezamenlijk marketingstrategieën ontwikkelen op regio-, stedelijk en genreniveau?	Hoe kunnen we het aanbod beter archiveren en daarmee toegankelijker maken in de toekomst?
Hoe kunnen we financiële processen vereenvoudigen tussen bespelers en podia?	Hoe kunnen we momenten van publieksbereik beter definiëren en gebruiken?
Hoe kunnen we samen marketing bedrijven waardoor ieder individueel lid meer waarde voor zijn geld krijgt?	Hoe kunnen we onze bezoekers beter leren kennen en beter engageren?
Hoe kunnen we nieuwe doelgroepen effectiever bereiken?	Hoe kunnen we de podiumkunsten als "vrijtijdsbesteding" beter positioneren?
Hoe kunnen we beter kanalen analyseren en daarmee betere partnerships aangaan?	Hoe kunnen we flexibel inspelen op een constant veranderend veld?
Hoe kunnen we het proces van contractvorming vergemakkelijken tussen podia en bespelers? En efficiënter samenwerken?	Hoe kunnen we het proces van eindafrekening vergemakkelijken tussen podia en bespelers? Minder belletjes heen en weer tussen de kassa, financiën en bespeler?
Hoe kunnen we efficiënter sectorcijfers verzamelen en uitdragen voor TAS, OCW, CJP en CBS?	Hoe kunnen we onze erfgoed beter archiveren en beschikbaar stellen?



## 2. Projectstrategie

Dit hoofdstuk verkent het transitieproces van het samenvoegen van de functionaliteiten van PNL en PKI. Het nieuwe platform dat daardoor ontstaat is DIP.

PNL verzamelt gegevens over de samenstelling van bezoekers van voorstellingen.



PKI faciliteert administratieve ondersteuning tussen theaters en producenten.

		Verkocht	Gereserveerd	Geblokkeerd	% Bezet	Recette	Mijn aandeel
				8.890		€ 0,00	

**Productieoverzicht** 10 van 133 producties

Filteren	Naam	Aanbieder	Verkocht	Gereserveerd	Geblokkeerd	% Bezet	Recette	Mijn aandeel
Periode Huidig seizoen	[Redacted]	[Redacted]	132	0	129	[Progress bar]	€ 3.203	€ 0
Productent Zoek op producent	[Redacted]	[Redacted]	398	0	5	[Progress bar]	€ 11.899	€ 2.906
Productie Zoek op productie	[Redacted]	[Redacted]	434	0	94	[Progress bar]	€ 8.674	€ 683
Genre Selecteer een genre	[Redacted]	[Redacted]	617	0	6	[Progress bar]	€ 20.406	€ 3.911
	[Redacted]	[Redacted]	46			[Progress bar]	€ 779	€ 0
	[Redacted]	[Redacted]	0	20	23	[Progress bar]	€ 0	€ 0
	[Redacted]	[Redacted]	544	9	276	[Progress bar]	€ 19.434	€ 0
	[Redacted]	[Redacted]	244	0	120	[Progress bar]	€ 5.413	€ 0
	[Redacted]	[Redacted]	32		129	[Progress bar]	€ 738	€ 0
	[Redacted]	[Redacted]	158	3	136	[Progress bar]	€ 3.069	€ -3.155

[Meer producties tonen](#)
[Alle producties tonen](#)
[Exporteer als Excel](#)

De diensten van PNL en PKI kennen een overlap die zal worden verenigd in de DIP.

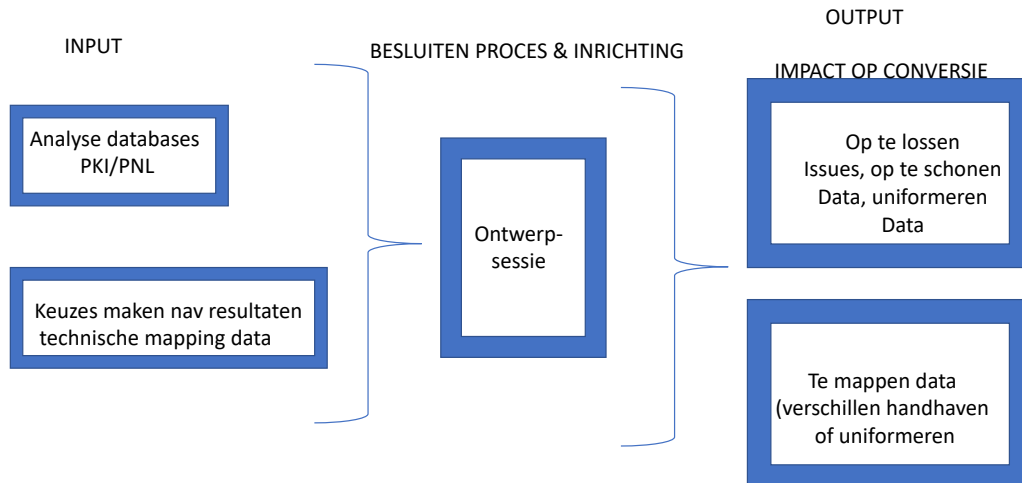
### Algemeen

De implementatie van de DIP wordt gefaseerd uitgevoerd. In iedere fase worden er zowel sectorbreed als bij individuele instellingen stappen gezet. Bij deze stappen wordt waar nodig de input en samenwerking met de betrokken leden gezocht. De voorbereiding van dit proces ligt in handen van een transitie manager en de stuurgroep. Daarnaast is er aanvullende ondersteuning bij de communicatie richting de leden.

### Proces en inrichting

PKI en PNL hebben zich beiden bewezen in de sector. Aangezien de functionaliteiten van beide systemen worden samengevoegd en doorontwikkeld in de DIP, zullen de leden zo actief mogelijk betrokken moeten worden bij deze doorontwikkeling. Immers de behoefte maar ook de expertise is aanwezig bij de leden. Zodat behoeftes uit de sector als geheel maar ook specifiek per instelling opgepakt kunnen worden. Techniek is hier een middel om de dagelijkse werkpraktijk te ondersteunen. Het is mogelijk om bij de DIP een grote mate van standaardinrichting te realiseren, maar daarnaast ook vrijheden te bieden die iedere instelling zelf kan invullen. Een vraag kan zijn of het wenselijk is de werkwijze van instellingen te uniformeren in het belang van de standaardinrichting van de DIP. Het gekozen uitgangspunt hierbij is: uniform waar het kan, diversiteit in inrichting waar het nodig is.

Dit vraagt om een procesontwerp, dat beschrijft hoe de sector met de DIP wil werken. Daarnaast vraagt het om keuzes over de inrichting. Deze keuzes moeten na analyse door de stuurgroep worden gemaakt. Met deze inrichtingsbesluiten leggen we voorafgaand aan de daadwerkelijke inrichting van de DIP twee dingen vast. Als eerste welke zaken uitsluitend centraal vastgelegd kunnen en mogen worden, en ten tweede welke onderdelen ook decentraal aangepast mogen worden. Deze inrichtingsbesluiten zijn leidend voor de inrichting en hebben impact op het overzetten van gegevens (data-migratie) uit PNL en PKI naar de DIP.



*Gegevensuitwisseling: Aanpassing koppelingen.*

Het procesontwerp en de inrichtingsbesluiten bepalen hoe we met de DIP willen gaan werken. Dit bepaalt vervolgens de informatiebehoefte van DIP: welke gegevens halen we op en op welke manier. En dit heeft op haar beurt weer invloed op welke manier welke data uit de huidige koppelingen van PKI/PNL aangepast of geconverteerd gaan worden.

### **3. ACTIVITEITENPLAN**

De activiteiten die worden uitgevoerd om het transitieplan te realiseren zijn verdeeld over drie opeenvolgende sporen.

#### *Spoor 0 – Transitieplan*

Alle transitieplan-activiteiten om het project op te zetten en te sturen vallen onder dit spoor. Het gaat onder andere om:

- Maken van het transitieplan
- Voorleggen van besluiten aan de stuurgroep

#### *Spoor 1 – voorbereidende onderdelen*

- Opleveren van de projectresultaten aan de stuurgroep
- Rapporteren over het project aan de stuurgroep

#### *Spoor 1 – Communicatie*

- Opstellen en goedkeuren van het communicatieplan
- Uitvoeren van het communicatieplan
- Maken van communicatiemateriaal
- Beantwoorden van inkomende vragen

### 3.1 Beoogde resultaten:

Spoor	Eindresultaat
Communicatieplan	Diverse belanghebbenden zijn tijdens het project geïnformeerd en betrokken bij de transitie.
Transitieplan	Transitieplan
Vorbereidende onderdelen	Uitwerking user scenario's Uitwerking Databasestructuur Uitwerking Mock-ups (een grafische weergave van de DIP-applicatie) Onderhandelingen met ticketingsystemen Uitwerking Datamodel DIP Detailonderhandelingen met externe partijen Onderzoek in gebruik zijn bij planning-, CRM-, financiële en ticketingsystemen Coördineren roadshows ten bate van de transitiefase Benoeming van ad-interimbestuur Benoeming van ad-interim directie Aanstellen van staf, tijdelijk Ondertekenen van de voorlopige overeenkomst tussen stichting PKI en DIP Ondertekenen van de voorlopige overeenkomst tussen stichting PNL en DIP Starten van overdracht werkzaamheden tussen PKI en op te richten DIP Starten van de overdracht werkzaamheden tussen PNL en de op te richten DIP Voor selectie Platform ontwikkelaar Oprichten juridische entiteit DIP Uitvoer van de voorlopige overeenkomsten Opdrachtverlening platform ontwikkelaar

### 3.2 Afbakening

Onderstaande tabel geeft de afbakening aan van wat er wel en wat niet tot de scope van dit document behoort.

<b>Binnen scope</b>	<b>Buiten scope</b>
Transitieplan Communicatieplan	<i>Vorbereidende onderdelen</i> <i>Uitvoeren van communicatieplan</i> <i>Maken van communicatiemateriaal</i> <i>Beantwoorden van inkomende vragen</i>

### 3.4 Afhankelijkheden en relaties

In de onderstaande tabel is een overzicht opgenomen van organisaties en activiteiten rondom DIP waar afhankelijkheden mee zijn, de relatie met de organisatie en de manier waarop deze relatie wordt bewaakt.

Project/activiteit	Relatie	Borging relatie
Werkgroep Collectieve Promotie	Vanuit de 3 verenigingen is er een gezamenlijke werkgroep actief. Om te bedenken hoe in de toekomst de collectieve promotie te voeren voor de sector als geheel en specifieke producties	Informatie uitwisseling tussen de werkgroepen DIP en CP
TAS	Online benchmarksysteem podiumkunsten	DIP kan data centraal aanleveren, in overleg standaarden opstellen
FPK	Koppeling met PKI, prestatienorm bezoekers	Continuering in DIP, geleerde lessen uit PKI implementeren
OCW	Mogelijk ondersteuning realisatie DIP	Stuurgroep
Raad van Cultuur	Adviseert OCW	Stuurgroep
VNPF (Poppodia en festivals)	Betrekken in ontwikkeling DIP om al dan niet afwijkende functionaliteiten te waarborgen in DIP	Stuurgroep
VVNO (Orkesten)	Betrekken in ontwikkeling DIP om al dan niet afwijkende functionaliteiten te waarborgen in DIP	Stuurgroep
Vereniging van vlakke vloer theaters	Betrekken in ontwikkeling DIP om al dan niet afwijkende functionaliteiten te waarborgen in DIP	Stuurgroep
Werkgroep NIT	Archiefbeheer en ontwikkeling podiumkunsten, "opvolger" TIN	Stuurgroep
DEN	In opdracht van OCW actief met archivering en digitalisering	Stuurgroep
BIS-dagen	Jaarlijks bijeenkomst van BIS-podia en -bespelers om het seizoen en seizoensplanning te bespreken	Stuurgroep
SPTC / Podium Cadeaukaart	Beheerder van persoonsgegevens en data aanschaf en gebruik Podium Cadeaukaart	Stuurgroep

Podiumpas	Initiatief 21 bespelers en theaters abonnement voor bezoeker (Cineville podiumkunsten)	Stuurgroep
CBS Cultuurindex / Boekmanstichting	DIP kan centrale informatiebron worden voor geaggregeerde bezoekersinformatie	DIP kan data centraal aanleveren, in overleg standaarden opstellen
CJP	DIP kan centrale informatiebron worden op productieniveau	DIP kan data centraal aanleveren, in overleg standaarden opstellen
VVTP – VSCD - NAPK	Algemene Ledenvergaderingen	



## **4 van Minimum Viable Product naar DIP 3.0**

Het Minimum Viable Product, oftewel DIP 1.0, zal de functionaliteiten en rapportages zoals hierboven beschreven van beide platformen moeten integreren in een gebruiksvriendelijke dashboard-omgeving. Zie functionaliteiten matrix. Hiermee kan de eerste stap van de transitie worden gerealiseerd zonder wezenlijke veranderingen aan de output. De huidige deelnemers aan PKI en PNL ervaren wel een wezenlijke verandering, namelijk dat beide groepen in dezelfde omgeving zowel de bezoekersinformatie als de financiële processen kunnen inzien en aanmaken. Vanuit het deelnemersperspectief is dit een sprong voorwaarts.

Als onderdeel van het communicatievoorstel is beschreven hoe de leden betrokken kunnen worden bij de inrichting van het dashboard. Hierdoor kan het gebruik van de rapportages effectiever worden geïntegreerd in de dagelijkse werkzaamheden van instellingen.

### **Onderdeel 1: Geaggregeerde publieksinformatie**

Data-aggregatie is een proces waarin informatie wordt verzameld en uitgedrukt in een beknopte vorm, voor doeleinden zoals statistisch analyseren. Het is belangrijk de precieze rolverdeling tussen DIP en de deelnemers in dit proces uiteen te zetten. DIP faciliteert de infrastructuur en analyseert in samenwerking met de deelnemers de podiumkunstartiviteiten. De content, te weten de informatie over producties, communicatiemateriaal en dergelijke, is eigendom van de maker van de content, en daarbij ook de verantwoordelijkheid van de maker van de content. De maker kan zowel de bespeler als het theater zijn.

Het effect van de content, gemeten naar trefwoorden, opbouw van de content, kleur, uitlijning, tijdstip van distributie, gebruik van distributiekkanalen: dit zijn allemaal onderdelen die collectief intelligent als 'Big Data' geaggregeerd kunnen worden geanalyseerd, gevalideerd en teruggekoppeld aan de sector als geheel.

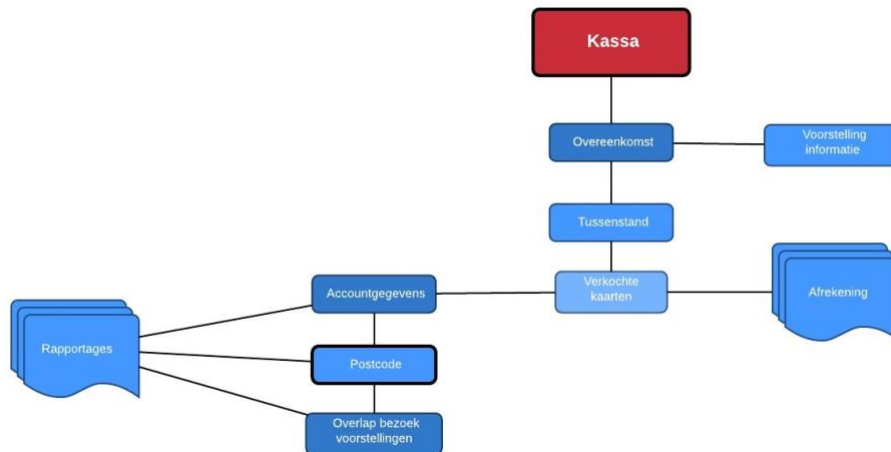
Voortbouwend op de tot nu toe opgedane ervaringen binnen PKI en PNL kunnen we kijken wat voor informatie we daarmee kunnen verzamelen over bezoekers van een voorstelling. De kaartverkoop van een voorstelling vindt plaats via verschillende kanalen, maar de transactiedata komt uit de kassasystemen. Uit deze data kunnen we afleiden wie het publiek is, wanneer het komt en waar het warm voor loopt. DIP kan gezien de hoeveelheid informatie die verzameld wordt over aantallen en soorten bezoekers een centrale plek worden voor geanonimiseerde marketinginformatie en bezoekersinformatie.

### **Onderdeel 2: Administratieve procedures**

PKI heeft een dwingende dashboardinrichting. Er wordt met zes contract-formats gewerkt. Als een contract van een van deze formats afwijkt kan het niet verwerkt worden. Binnen DIP kan deze werkwijze als onderdeel van de applicatie voortgezet worden, maar parallel daaraan kan er een functionaliteit worden ontwikkeld die flexibele contractvorming mogelijk maakt. Hierdoor zullen de huidige gebruikers van PKI geen verlies van functionaliteit ervaren. Zo wordt een toekomstbestendig systeem gebouwd dat voor een bredere groep gebruikers van nut kan zijn. Gebruikers die nu nog niet bediend worden binnen de verenigingen maar ook poppodia, festivals, debatinstellingen en gesubsidieerde filmhuizen.

Zowel PKI als PNL maken gebruik van dezelfde bronbestanden, namelijk de ticketingsystemen van de leden. Zoals eerder beschreven maakt PKI ook gebruik van koppelingen met planningsystemen van impresariaten. Op dit moment is het onbekend of PNL ook data vanuit impresariaten importeert. Het is ook on-gevalideerd met hoeveel ticketingsystemen PNL een koppeling heeft.

Het onderstaande schema is een highlevel beeld van de gezamenlijke output van PKI en PNL op dit moment:

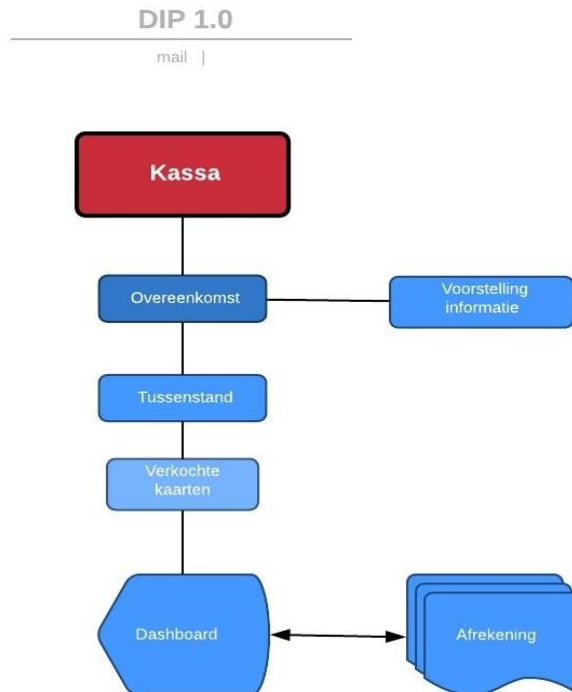


PKI presenteert de stand van zaken van de verkoop op productie- en voorstellingsniveau, uitgesplitst naar type kaarten (korting, vrijkaarten, reguliertarief en overig). Daarnaast koppelt PKI de standen aan de overeenkomsten om een financiële stand van zaken te kunnen presenteren. Bij afloop van een overeenkomst presenteert PKI de eindafrekening tussen bespeler en theater.

PNL presenteert eveneens een stand van zaken van de verkoop op productie- en voorstellingsniveau, maar zonder een koppeling met overeenkomsten, en dus geen afrekeningen. PNL genereert rapportages van momenten van aanschaf, locatie van de bezoeker (bijvoorbeeld postcodegebied) en analyse van het bezoekgedrag.

## 4.1 DIP 1.0

DIP1.0 zal schematisch het volgende moeten aanbieden aan huidige gebruikers en de te realiseren aansluitingen in de eerste fase van de transitie.



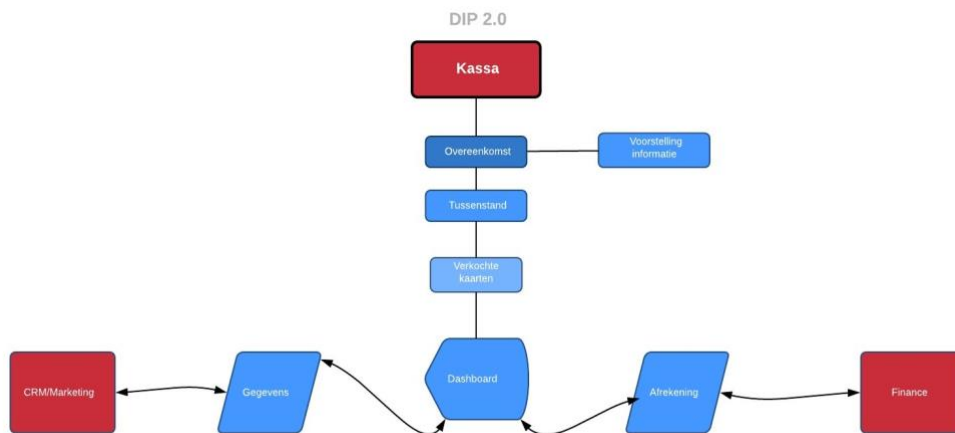
DIP 1.0 is een samenvoeging van de huidige functionaliteiten. Producties kunnen worden aangemaakt in de eigen planningsystemen en hieruit gekoppeld worden met DIP, of producties worden aangemaakt in het DIP-dashboard. Deals/vorming contracten kunnen worden aangemaakt tussen theater en bespeler. Een wekelijkse of realtime update van de stand van zaken van de kaartverkoop kan worden ingezien, op voorstellingsniveau en op voorstellingsniveau geaggregeerde account. Daarnaast koop, historie en overlap bezoekersinformatie.

## 4.2 DIP 2.0

DIP 1.0 kan een hoge mate van zichtbaarheid onder de leden genereren en tegelijkertijd meetbaar tijd besparen bij instellingen op de afdelingen marketing, communicatie en financiën.

Op dit moment varieert het gebruik van de rapportages van zowel PKI als PNL onder de gebruikers. Bij de ontwikkeling van DIP 1.0 zal er rekening mee moeten worden gehouden dat er koppelingen gemaakt moeten worden die een integratie met CRM-applicaties en financiële applicaties mogelijk maakt, met zo min mogelijk tijd en middelen. Na het opzetten van koppelingen tussen de DIP en de applicaties van de gebruikers kan er data gegenereerd worden van DIP naar CRM- en financiële applicaties van de gebruikers. Hiermee kan iedere gebruiker zijn CRM-omgeving verrijken en individuele marketingacties ontwikkelen en uitvoeren. Door de koppeling met financiële systemen wordt ook het proces van afrekening efficiënter voor zowel theaters als bespelers. In deze fase ontstaat de mogelijkheid om de koppeling Ticketingsysteem → DIP en koppeling ticketingssysteem → CRM te vereenvoudigen door Ticketingsysteem → DIP → CRM. Hierdoor kan er efficiëntieslag worden gemaakt op instellingsniveau door de koppelingen CRM-Ticketing te minimaliseren. Tegelijkertijd heeft dit geen effect op het gebruik van de CRM-applicaties binnen de eigen organisatie.

In deze opzet ontstaat de mogelijkheid voor sectorbrede analyses op bezoekersinformatie en trends in de sector. Daarnaast kan er ook worden samengewerkt om marketingstrategieën te ontwikkelen met toepassingen op voorstellings- of theaterniveau. Geaggregeerde data komt vanuit DIP, de vertaling en inzet van deze kennis op deelnemerniveau is aan de deelnemer.



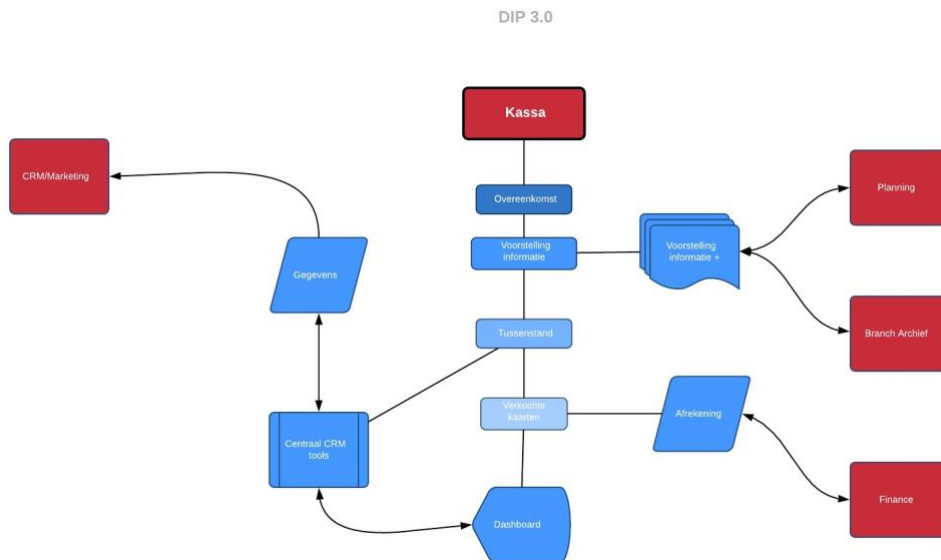
### 4.3 DIP 3.0

De DIP-versie 3.0 introduceert twee nieuwe functionaliteiten: Voorstellingsinformatie+ en Planning.

Met Voorstellingsinformatie+ kan DIP twee doelen realiseren:

- Het is voor de bespeler, maar ook voor het theater, een arbeidsintensief proces om productie- en voorstellingsinformatie up-to-date te houden. Denk aan foto's en ander communicatiemateriaal. Door dit op één centrale plek te organiseren is per voorstelling altijd de meest actuele informatie en al het nodige materiaal beschikbaar.
- Tegelijkertijd werkt deze functie als een archief. Ieder seizoen wordt vastgelegd en zo nodig overgedragen aan archiverende partijen. Naast communicatiemateriaal kunnen ook speellijsten, scenografische data, opnames en meer worden vastgelegd/geüpload. Naar behoefte kan deze informatie voor andere partijen ontsloten worden.

De functionaliteit van Planning is ook tweeledig. Allereerst is het een tool voor de bespelers om de planning-applicaties te voeden uit DIP. Dit is op dit moment al ten dele mogelijk met PKI. De tweede functionaliteit zou onder DIP 3.0 de uitwisseling van technische gegevens tussen theater en bespeler kunnen zijn, de technische fiche. Zo kan ook een efficiëntieslag gewonnen worden op de afdelingen techniek.



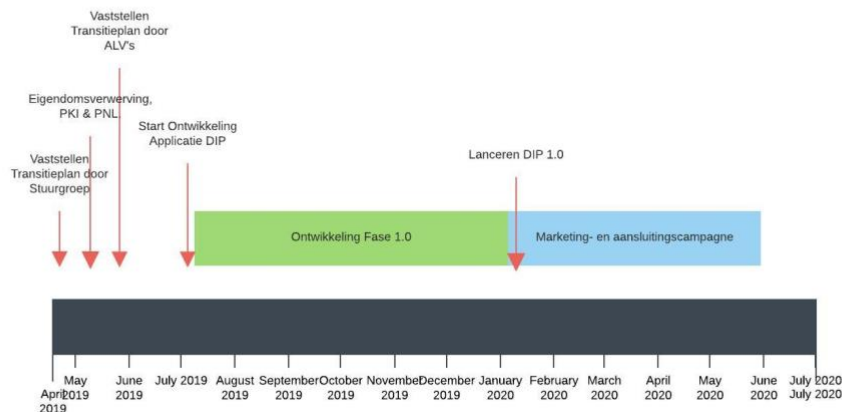
## 5. Fasering en besluitmomenten

Onderstaande is een overzicht van de fasering en de benodigde besluitvorming. Na het vaststellen van het transitieplan is er een periode van ruim zes weken tussen het vaststellen van het transitieplan door de Stuurgroep en de ALV's.

Het is dan ook het advies van de transitie-manager om deze periode niet verloren te laten gaan en alle benodigde voorbereidende werkzaamheden alvast uit te voeren. Dit kan door het benoemen van een ad-interimbestuur die vervolgens een ad-interim directie kan benoemen die belast wordt met alle werkzaamheden. Hierdoor, uiteraard bij een positief besluit tijdens de ALV's, hoeft de realisatie van het transitieplan geen onnodige vertraging op te lopen.

Daarnaast kan de zomerperiode optimaal benut worden om het platform te realiseren. De doorlooptijd van de ontwikkeling, zowel technisch als organisatorisch, is tussen de vijf en zeven maanden. Dit zou kunnen betekenen dat een start per 1 mei 2019 van een dergelijk ad-interim organisatie per oktober 2019 al resultaten kan hebben bereikt die zichtbaar zijn in en voor de sector.

In het ergste geval van een negatief besluit van de ALV's is alle geproduceerde projectonderdelen te gebruiken door de overkoepelende verenigingen in andere platformen of samenwerkingen.



Besluit	Datum	Door
Vaststellen concept resultaat onderhandelingen PKI	18 april 2019	Stuurgroep
Vaststellen concept resultaat onderhandelingen PNL	18 april 2019	Stuurgroep
Vaststellen Transitieplan, inclusief concept resultaten	18 april 2019	Stuurgroep
Accorderen Transitieplan	Medio juni 2019	Algemeen leden vergaderingen VSCD, NAPK en VVTP
Start Transitiefase	1 juni 2019	
Uitwerking user scenario's	1 mei 2019	
Uitwerking Databasestructuur	1 mei 2019	
Uitwerking Mock-ups (een grafische weergave van de DIP-applicatie)	1 mei 2019	
Onderhandelingen met ticketingsystemen	1 mei 2019	
Uitwerking Datamodel DIP	1 mei 2019	
Detailonderhandelingen met externe partijen	1 mei 2019	
Onderzoek in gebruik zijn bij planning-, CRM-, financiële en ticketingsystemen	1 mei 2019	
Coördineren roadshows ten bate van de transitiefase	1 mei 2019	
Benoeming van ad-interim-bestuur	18 april 2019	
Benoeming van ad-interim directie	18 april 2019	
Aanstellen van staf, tijdelijk	1 mei 2019	
Ondertekenen van de voorlopige overeenkomst tussen stichting PKI en DIP	1 mei 2019	
Ondertekenen van de voorlopige overeenkomst tussen stichting PNL en DIP	1 mei 2019	

Starten van overdracht werkzaamheden tussen PKI en op te richten DIP	1 mei 2019	
Starten van de overdracht werkzaamheden tussen PNL en de op te richten DIP	1 mei 2019	
Selectie Platform ontwikkelaar	1 mei 2019	
Oprichten juridische entiteit DIP	Medio juli 2019	
Uitvoer van de voorlopige overeenkomsten	Medio juli 2019	
Opdrachtverlening platform ontwikkelaar	Medio juli 2019	
Start ontwikkeling DIP	Medio juli 2019	



## 6. ORGANISATIE

De organisatie DIP is een 'data-driven' organisatie. Binnen het platform worden de content, contracten, communicatiemateriaal, marketingcampagnes, transactiegegevens en de afrekeningen geaggregeerd. De content wordt geproduceerd door de deelnemers van DIP. Bij het podium, de producent en de bespeler zit de inhoudelijke, artistieke en communicatie expertise op instellingsniveau. De toegevoegde waarde van DIP manifesteert zich in de geaggregeerde analysetools en rapportages. Door het centraal verzamelen van data in één systeem kan er een continu proces van definiëren, meten, interpreteren, implementeren en analyseren op gang worden gebracht.

Om effectief en efficiënt alle analyses te kunnen implementeren in de DIP-omgeving zijn de interfaces eveneens continu in ontwikkeling. De data-analyse moet vertaald worden naar gebruikersvriendelijke schermen voor alle leden. De vertaling van geaggregeerde data naar presentatiemodellen is onderhevig aan twee processen. Enerzijds aan de uitkomst van de data-analyse, anderzijds aan feedback, interactie en wensen uit de sector. De relatie DIP en leden is er een van backoffice en frontoffice.

Om de interfaces 'Lean and Mean' te kunnen verbeteren is de afhankelijkheid van een externe partij te kwetsbaar en te kostbaar. Daarnaast is deze kennis en behoefte zo sectorspecifiek dat het extern hiervan uitbesteden ook te kostbaar kan zijn.

De 'hardcore' IT-expertise die noodzakelijk is in een snel veranderend wereld is voor een DIP-organisatie ingewikkeld, zo niet onmogelijk om intern te waarborgen. Een focus op een 'data-driven' organisatie betekent ook te besluiten om de IT-expertise voor de backend van de applicatie, databases, dataconnecties en datatransport te beleggen bij een externe partner.

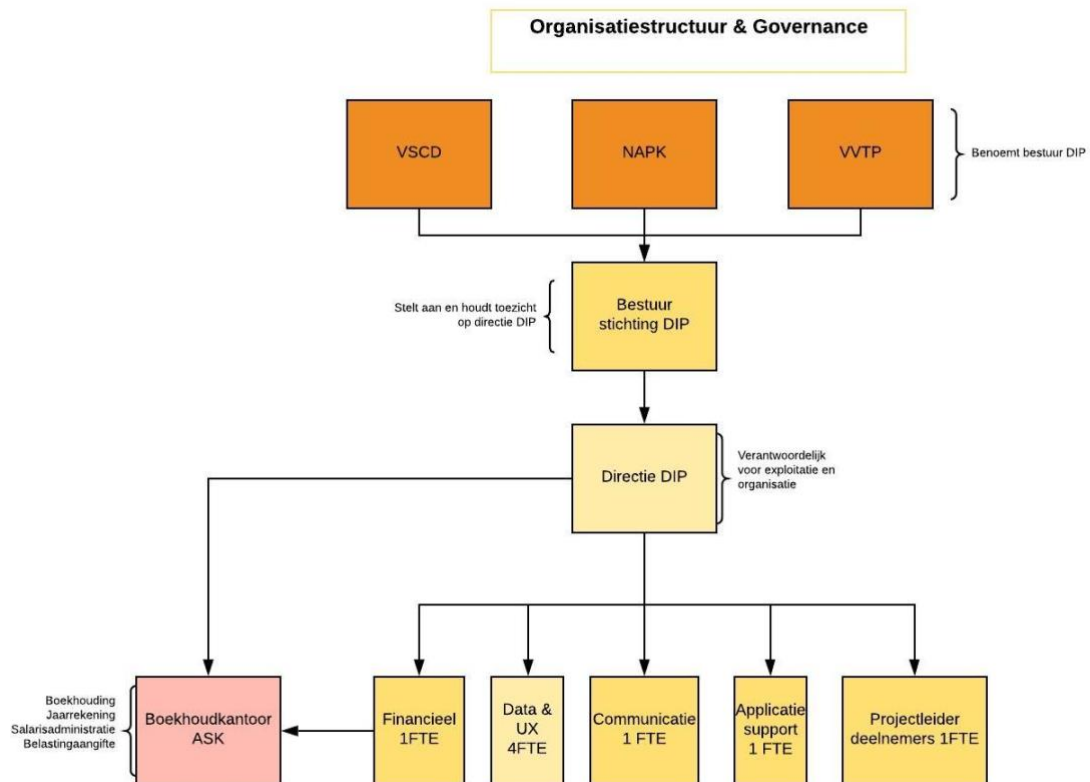
DIP zal een driedelig aanbod hebben. In de eerste instantie een continuering van het huidige dienstverleningsniveau van PKI. Een continuering van de functionaliteiten van PNL en tot slot een uitbouw van de huidige functionaliteiten. Oftewel de MVP. Podiumkunst.info heeft een dwingende dashboardinrichting. Er wordt met zes contractformats gewerkt. Indien een contract van één van deze formats afwijkt, kan het niet verwerkt worden. Binnen DIP kan deze werkwijze als onderdeel van de applicatie voortgezet worden, maar parallel daaraan kan er een functionaliteit worden ontwikkeld die flexibele contractvorming mogelijk maakt. Zo zal de huidige gebruiker van Podiumkunst.info geen verlies van functionaliteit ervaren. Parallel wordt een toekomstbestendig systeem gebouwd dat voor een bredere groep gebruikers van nut kan zijn. Gebruikers die nu nog niet bediend worden binnen de verenigingen alsmede ook gebruikers van poppodia, festivals, debatinstellingen en gesubsidieerde filmhuizen.

Op dit moment is een deel van de functionaliteiten die PNL aanbiedt wat betreft bezoekersinformatie, geïntegreerd in PKI, door middel van een koppeling. Dit kan binnen DIP relatief goedkoop geïntegreerd en doorontwikkeld worden.

Het is belangrijk de precieze rolverdeling tussen DIP en de instellingen (zowel bespelers als podia) in deze opzet te benadrukken. DIP faciliteert de infrastructuur en analyseert i.s.m. de gebruikers geaggregeerd de activiteiten. Het effect van het succes van marketing, gemeten naar trefwoorden, opbouw van de content, kleur, uitlijning, tijdstip van distributie, gebruik van distributiekanaal: dit zijn allemaal onderdelen die collectief intelligent als 'Big Data' worden geanalyseerd, gevalideerd en teruggekoppeld.

Voortbouwend op de tot nu toe beschreven infrastructuur kunnen we kijken wat voor informatie we daarmee kunnen verzamelen over bezoekers van een voorstelling. De kaartverkoop van een voorstelling vindt plaats via verschillende kanalen. De transactie-data komt voort uit de kassasystemen. Hieruit kunnen we geanonimiseerd afleiden wie het publiek is, wanneer zij komt en waar zij warm voor loopt. DIP kan gezien de hoeveelheid informatie die verzameld wordt over aantallen en soorten bezoekers een centrale plek worden voor geanonimiseerde marketinginformatie en bezoekersinformatie.

## 6.1 Organisatiestructuur



## 6.2 Uitwerking “technische functies”

Er is voor gekozen om de technische functies te beschrijven omdat deze specifiek binnen DIP worden ingericht. Voor de functie communicatie en financieen zijn er functieprofielen toegevoegd onder bijlage 2.

### Applicatiebeheerder

Door verlening van het dienstverband van de applicatiebeheerder, gaat er geen kennis verloren. De huidige techniek en functionaliteiten van PKI is hiermee gedurende de transitiefase gewaarborgd. De transitie/integratie fase zal een doorlooptijd hebben van vijf tot zeven maanden. Dit betekent dat de huidige gebruikers van PKI het administratieve en financiële proces van contractvorming en afrekening blijven gebruiken en kunnen rekenen op ondersteuning van de applicatie PKI.

Tegelijkertijd is de functie van applicatiebeheerder cruciaal om DIP 1.0 vorm te geven vanuit ervaringen uit het verleden van PKI. Centraal zal gedurende de transitiefase moet een analyse plaats vinden van de missende functionaliteiten van PKI, om zowel een prioriteitenlijst op te stellen van de herontwikkeling van functionaliteiten alsmede de noodzaak voor nieuwe vormen en koppelingen vanuit DIP 1.0 voor de toekomst.

De functie van applicatiebeheerder is dus tweeledig: enerzijds waarborging van de huidige dienstverlening, anderzijds het meedenken en meewerken aan DIP 1.0. Op termijn vloeit idealiter de rol van applicatiebeheerder PKI organisch over in de functie van applicatiebeheerder DIP. Deze functie is verantwoordelijk voor het goed functioneren van de technische staat van de applicatie. Hij/zij is verantwoordelijk voor performancerapportages en daar waar mogelijk ook licht onderhoud en/of updates kunnen doorvoeren in de applicatie. Dat kan zijn voor de huidige gebruikers, maar deze functie is ook in DIP-omgeving de eerste verantwoordelijke voor aansluitingen van nieuwe gebruikers middels een super-admin omgeving. Hiermee wordt het aansluiten van nieuwe gebruikers niet afhankelijk van externe partijen.

DIP zal in verschillende fases gereleased worden. De applicatiebeheerder staat centraal in het testen en implementeren van nieuwe functionaliteiten. Daarmee wordt voortgeborduurd op de bestaande test- en release-ervaringen van PKI. Tot slot is de applicatiebeheerder verantwoordelijk voor de documentatie van de applicatie. Deze documentatie kan gerust als bedrijf kritisch worden omschreven. Deze documentatie is cruciaal om geen afhankelijkheid te hebben van de externe ontwikkelaar maar ook cruciaal om uitbreiding van de gebruikersgroep van DIP zo effectief en efficiënt mogelijk in te richten.

Een externe ontwikkelaar (ICT-bedrijf) werkt voor verschillende klanten en daarmee voor verschillende sectoren. Ieder nieuwe opdracht leidt, begrijpelijkerwijs, tot een aantal uren inlees en of hoe zat deze applicatie ook alweer in elkaar aan de kant van de externe ontwikkelaar, dit zijn kosten die bespaart kunnen worden mits de applicatiebeheerder degelijk documentatie beheer opstelt en implementeert.

## Data-analist

In DIP komen de volgende data beschikbaar:

- Transactie data
- Financiële data
- Productiedata
- Geanonimiseerde bezoekersdata

Er zijn allerlei tools beschikbaar in de markt voor data-analyse. Kennis en ervaring met deze tools maakt ook het verschil tussen bruikbare en onbruikbare data-analyses. In zijn algemeenheid kan een data-analist met alle tools werken. Echter het is aan te raden om de tools te implementeren waarmee een data-analist reeds ervaring heeft. Deze tools zullen niet in of door DIP ontwikkeld worden, maar geïntegreerd uit bestaande aanbod. Dergelijke analysetools zijn te complex en te kostbaar om voor een instelling of applicatie te ontwikkelen. Daarnaast gaan de ontwikkelingen dermate snel, dat het niet aan te raden is om dit zelf te willen ontwikkelen. Per vraagstuk zal gekeken worden welke bestaande tools zich het best lenen voor de beantwoording van de vraag. Van belang is om continue de ontwikkelingen in de markt te volgen om de beste tools te integreren in de DIP-omgeving.

De data-analist is verantwoordelijk voor het inrichten en up-to-date houden van deze tools.

Als tweede taak, naast het inrichten van de analyse tools, is de data-analist verantwoordelijk voor het valideren van de verzamelde data. Hij/zij is constant bezig met de vraag; “hebben we genoeg data, hebben we de juiste data en welke conclusies kunnen er getrokken worden uit deze data.” Op basis van bovenstaande, is het advies om deze functie door minimaal twee personen in te vullen. Hierdoor kan geïnvesteerd worden in deskundigheid en expertise ten bate van de gebruikers.

Tot slot is de samenwerking tussen de data-analist en de applicatiebeheerder die van vraag en oplossing. De data-analist constateert een missende dataset de applicatiebeheerder is de verantwoordelijk voor de implementatie van deze dataset.

Gezien de sectorspecifieke data en dus “klant” gebruik, is het eveneens aan te raden deze functie in-house te hebben. Er kan in sectorspecifieke kennis en expertise worden geïnvesteerd. Tegelijkertijd kunnen nieuwe inzichten en/of behoeftes uit de sector bij voorkeur proactief al uitgerold worden.

## UX-designer

DIP wordt gebruikt, in DIP 1.0 zullen de huidige functionaliteiten van PKI en PNL geïntegreerd worden. Een terugkerende uitdaging in alle platvormen is de vraag hoe mee te groeien met de behoefte van onze klanten. De gemiddelde klant is niet bediend met technische updates of uitbreidingen aan de achterkant van de applicatie. De userinterface is waarop een klant een applicatie waardeert of niet.

Tegelijkertijd is de ervaring ook dat de behoefte van een klant niet statisch is; de wereld van de klant verandert constant en dus moet de userinterface meegaan in deze veranderingen. Daarnaast leidt ieder inzicht tot nieuwe behoeftes. Met andere woorden, als ik dit kan, dan zou ik ook dat willen. Beide situaties doen een beroep op een platform om effectief en efficiënt in deze veranderende behoefte blijven voorzien. Binnen DIP is er door het werk van de data-analist ook een interne veranderingsbehoefte mogelijk in de userinterface. Ook hier is een nauwe samenwerking en coördinatie tussen de data-analist en de UX-designer essentieel.

De keuze voor het intern waarborgen van deze functie is hetzelfde als voor de data-analist. DIP bedient een sector. De behoeftes van de sector kunnen zeer specifiek zijn waardoor er ook hier dient te worden geïnvesteerd in kennis van de sector en hiermee expertise ten bate van de sector wordt ontwikkeld. In de eerste fase van DIP ook wel te definiëren als de transitiefase kan het voldoende zijn om 1 FTE-functie hiervan te hebben. Op termijn zal naast de te verwachten datasets wellicht door uitbreiding van de gebruikersgroepen ook andere datasets binnen DIP ontstaan en of wellicht andere typologie gebruikers waardoor de userinterfaces behoefte kunnen hebben aan meerdere individuen.

Tot slot is de UX-designer verantwoordelijk voor het design van de platvorm. Tevens is aan te raden om dit niet volledig afhankelijk te maken van de smaak van één persoon. Tegelijkertijd is de UX-designer in samenwerking met de data-analist, verantwoordelijk om op basis van analyses van het interne klantgedrag, in te spelen op de behoeftes van de klant. De interne klant van DIP, lees de gebruikers van DIP.

## **7. Juridische vorm**

### **DIP als stichting**

De keuze voor een stichting als juridische vorm heeft als voordeel dat er een overzichtelijke governance-structuur is. DIP kan een bestuur hebben dat bij aanvang bestaat uit een vertegenwoordiging van de VVTP, VSCD en NAPK. Iedere vereniging kan twee leden (één bestuurslid en één lid) van het respectievelijke vereniging benoemen. Het is echter de uitdrukkelijke ambitie dat andere belanghebbende brancheverenigingen (denk in het bijzonder aan de VNPF en VvNO, maar ook de Verenigde Podiumkunstenfestivals en de Vereniging voor Vlakke Vloer Theaters) zich zo snel mogelijk aansluiten. Iedere organisatie krijgt in beginsel een kwaliteitszetel in het bestuur en daarnaast worden drie onafhankelijke leden benoemd op basis van specifieke expertise.

De aangesloten brancheverenigingen benoemen de hen vertegenwoordigende bestuursleden rechtstreeks op basis van de statuten van de stichting. De onafhankelijke bestuursleden worden op basis van profielschetsen benoemd door de bestuursleden die de deelnemende brancheverenigingen vertegenwoordigen. Het gaat hier om bestuursleden die specifieke expertise en netwerk inbrengen. Denk specifiek aan IT- of juridische kennis.

Hiermee is de verbondenheid met de sector ook optimaal gewaarborgd. Relevant beleid en besluiten uit de verschillende ALV's kunnen door middel van het bestuur een-op-een worden gewaarborgd in DIP. Een ander voordeel is dat het overzichtelijke kostenpost is om een stichting op te richten. De kosten gemoeid met verantwoording zijn inzichtelijk door de jaarrekeningen. De keuze voor bestuursleden uit de verenigingen minimaliseert ook het risico op eenmansfracties. Een lid van de vereniging die het oneens is met beleidkeuzes van de vereniging als geheel kan zich door zijn bestuurspositie in DIP eventueel anders opstellen.

Een nadeel van een stichting is dat met bovenstaande benoemingslaag het bestuur uit minimaal zes individuen zal bestaan, wat wellicht tot agenda-uitdagingen zal leiden. Als tweede nadeel kan indien er meningsverschillen ontstaan tussen de verenigingen, of als leden van een vereniging niet tot een besluit komen, de operationele activiteiten van DIP vertraging oplopen. Daarnaast zouden in de toekomst wellicht andere overkoepelende organen zich aan kunnen sluiten bij DIP. Dan zal vanuit de governance-structuur enige druk ontstaan om de collectiviteit te waarborgen. Dit zou eventueel ondervangen kunnen worden door het benoemen van onafhankelijke leden in het bestuur van DIP.

### **DIP als corporatie**

De keuze voor een corporatie als juridische vorm heeft als voordeel dat DIP meer fiscale ruimte heeft om winst te kunnen maken en deze uit te kunnen uitkeren aan haar leden. Een corporatie heeft ook juridisch de mogelijkheid om leden toe te laten als lid van de corporatie door middel van een ledenovereenkomst. Hiermee is ook de toetreding mogelijk van leden die geen lid zijn van de VSCD, NAPK en VVTP. Een exacte inrichting van wie wel en wie niet lid kan worden van de corporatie kan middels de statuten vastgelegd worden. Een corporatie heeft echter een ander toezichtsorgaan, namelijk een raad van commissarissen. De raad van commissarissen benoemt en houdt toezicht op het bestuur. Deze laatste maakt dan per direct de directie van DIP juridisch een bestuurderspositie. Daarnaast is het risico dat als DIP gedragen moet worden als collectieve entiteit in de sector, de corporatievorm dit wellicht in de weg staat. De vraag

is hoe het lidmaatschap van DIP zich verhoudt ten opzichte van lidmaatschap van VSCD, NAPK of VVTP.

### **7.1 Conclusie/besluitvraag:**

Het is in de startfase aan te raden om een stichting als juridische vorm te kiezen. DIP staat aan de vooravond van een transitiefase. Alle andere juridische vormen hebben als onbedoeld bijeffect wellicht een vertragende factor hoe om te gaan met de governance structuur en hoe het eigenaarschap te waarborgen. Een keuze voor een stichting met statutair de benoemingsrecht van het bestuur zoals hierboven beschreven is pragmatisch en kosten efficiënt.

## 8. RISICOBEBEERSING

SWOT	Bereiken	Engageren	Activeren	Bedienen
Strength	Aanbod functionaliteiten	Door ontwikkeling functionaliteiten	Toegevoegde waarde op bestaande uitdagingen	Co-creatie, gezamenlijke marketingstrategieën
Weakness	Startup fase DIP	Verschillende belangen in de sector	Core competenties van DIP	Expertise & bekendheid van en met de sector
Opportunity	Technische ontwikkelingen	Centraliseren van inzichten	Efficiënte implementatie	Meer bezoekers, hoger ROI-marketingkosten
Threat	Collectiviteit	Samenwerking	Technische ontwikkelingen	Centraliseren van inzichten

### 8.1 Communicatie strategie

#### Doel:

Leden van brancheverenigingen VVTP, VSCD & NAPK overtuigen in te stemmen met plannen DIP tijdens ALVs in mei 2019

#### Doelgroepen:

1. Huidige gebruikers PKI en PNL. Doel: stemmen in met DIP
2. Niet PKI & PNL gebruikers, wel leden brancheverenigingen VVTP, VSCD & NAPK. Doel: worden gebruikers DIP

De primaire doelgroepen van communicatieplan fase 1 zijn **directies** van de diverse instellingen (schatting: 300). Communicatie aan directies moet direct sturen op delen informatie met **marketeers eigen instelling**.

#### Succes:

60-70% van de leden brancheverenigingen stemmen in met DIP

#### Out of scope:

[Fase X. Niet huidige PKI & PNL noch leden brancheverenigingen worden lid DIP]

[Fase X. Leden overige brancheverenigingen worden lid DIP]

[Fase X. Overige spelers culturele sector worden lid DIP]



## 'Personas' binnen doelgroepen

PERSONA	DEMOGRAFISCH	KENMERKEN	GESCHAT % (N=300)
Begripvol	<ul style="list-style-type: none"> <li>- midden/grotere theaters</li> <li>- VVTP leden</li> <li>- kleinere vrije producenten/gezelschappen</li> <li>- meeste klanten PKI / PNL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- bekend met PKI &amp; PNL</li> <li>- supports digitale projecten in PK-sector</li> <li>- bekend met uitdagingen IT-projecten</li> <li>-&gt; moet vooral geïnformeerd worden</li> </ul>	33%
Sceptisch	<ul style="list-style-type: none"> <li>- kleinere theaters (buiten randstad)</li> <li>- NAPK</li> <li>- enkele VVTP leden (met specifieke boekingsysteem)</li> <li>- theaters met ticketingsystemen die aanbieders reeds infomereren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sceptisch tov IT projecten algemeen</li> <li>- sceptisch tov IT in PK-sector specifiek</li> <li>- sceptisch tov van mogelijkheden /functionaliteiten voor eigen organisatie</li> <li>-&gt; moet vooral overtuigd worden van transitieproces, garantie stabiliteit &amp; functionaliteiten</li> </ul>	20%
Weinig kennis (mogelijkheden) IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- verspreid over instellingen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- eigen administratieve processen 'goed geregeld'</li> <li>- vaak uitverkochte voorstellingen (urgentie lager)</li> <li>-&gt; moeten vooral overtuigd worden van de marketing voordelen van DIP mbt tot de toekomst (bv aantrekken diverser publiek)</li> </ul>	30%
Bang verlies concurrentievoordeel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vaak grotere theaters die bij elkaar in de buurt liggen</li> <li>- (grotere) impresariaten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- strijden om (vermeend) zelfde publiek</li> <li>-&gt; nadruk op gedeelde profijt marketing; op thema/interesses (emotie) ipv demografie/geografie &amp; bewustwording huidige digitale marktwezen 'Wees</li> </ul>	10%

		voorbereid op de toekomst!	
Wantrouwend over belangen	- 'oost' vs 'west' (theaters met relatief minder subsidie) - kleinere versus grotere instellingen (zowel theaters, als impresariaten - gesubsidieerde vs vrije producenten	- veel onduidelijkheid: hebben de afgelopen over PKI / PNL gehoord en onduidelijk wie de initiatiefnemers zijn, onduidelijk waar er exact naar gestreefd wordt -> nadruk op gelijke behandeling & profijt, uitleg organisatie vanuit brancheverenigingen en beslisstructuur ontwikkeling applicatie	7%

-> Uiteraard komen er in werkelijkheid meerdere 'personas' voor in 1 persoon/instelling

PERSONA	PAINS / FEARS	GAINS
Begripvol (Klant PKI /PNL)	Tevreden met huidige situatie, DIP zorgt ervoor dat PKI/PNL slechter gaat werken	- Nog meer / betere functionaliteiten - Stabieler organisatie - Roadmap helder
Sceptisch	Investeren in project wat gedoemd is te mislukken	- Haalbare & heldere doelstellingen - Stabiele & transparantie organisatie
Weinig kennis (mogelijkheden) IT	Ik heb iets gehoord over privacy/big data en nu gaan ze aan de haal met mijn (bedrijfs/persoons)gegevens!	- Uitleg (toekomst) marketing (je wilt niet achterblijven) - Ook juist huidige primaire bedrijfsprocessen worden vergemakkelijkt (met bijv universele definities) & bespaart tijd en kosten
Bang verlies concurrentievoordeel	Laatste jaren geïnvesteerd in eigen ERP/'CRM', ik wil niet dat anderen gaan profiteren van mijn investering (of mijn investering waardeloos wordt en ik wéér moet gaan investeren)	Als iedereen meedoet met DIP, juist veel meer voordeel halen uit CRM & marketing
Wantrouwend over belangen	Er zijn een aantal spelers (uit de randstad) die al veel geld hebben en die gaan met	- DIP is geïnitieerd door de 3 brancheverenigingen waardoor belangen alle

	complexe materie nog meer geld naar zich toetrekken	instellingen gegarandeerd wordt - Door samenwerking profiteren alle instellingen, de gehele sector en niet slechts individuele instellingen
--	---	--

**Boodschappen** op basis pain & gains per persona:

Persona	Onderwerpen/boodschap
Begripvol (& klant PNL/PKI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- van PKI/PNL naar DIP om op betere en snellere schaal grotere stappen te kunnen nemen</li> <li>- uitleg wat samenvoeging betekent op organisatorisch &amp; functioneel vlak</li> <li>- wat betekent overgang DIP praktisch gezien voor u</li> </ul>
Sceptisch	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tastbaar maken 'DIP' (applicatie vs database)</li> <li>- functionaliteiten duidelijk</li> <li>- verschillende fases benoemen</li> </ul>
Weinig kennis (mogelijkheden) IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Profijt samenwerking, gezamenlijk doel: volle zalen</li> <li>- Wat daarvoor nodig (koppelingen) &amp; hoe te realiseren</li> <li>- Huidige situatie sector overkoepelde IT-projecten (kort PKI &amp; PNL benoemen)</li> </ul>
Bang verlies concurrentievoordeel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- toegevoegde waarde <i>delen</i> van informatie over bezoekers gaat helpen het juiste publiek aan te trekken voor de juiste thema's (kiest bezoeker gebouw of inhoud voorstelling?)</li> <li>- gelijkwaardige benefits</li> </ul>
Wantrouwend over belangen	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organisatie + beslisstructuur: wie maakt welke beslissingen?</li> <li>- Financieringsmodel</li> <li>- Werkgroepen marketeers, kassamedewerkers, financials, etc.</li> <li>- Software ontwikkelaar</li> <li>- Privacy / AVG</li> </ul>

## Prioritering boodschappen

De volgende boodschappen zullen in artikelvorm reeds op de website moeten staan voordat website live gaat. De focus zal in ieder geval in eerste nieuwsbrief liggen op prio 1 & 2.

<b>1</b>	Opfrissen wat is DIP ook alweer (artikel 1: algemeen) & wat afgelopen 5 maanden gebeurd (in begeleidende tekst nieuwsbrief)
<b>2</b>	Marketing: DIP essentieel voor toekomst van marketing - Algemeen Specifieke casussen uitwerken: - VTTP - VSCD - NAPK
<b>3</b>	DIP & huidige initiatieven PNL / PKI
<b>4</b>	DIP: de technische kant van het verhaal
<b>5</b>	(Toekomstige) Organisatie & Besluitvorming
<b>6</b>	Wat verwacht van leden & waarom?
<b>7</b>	ntb
<b>8</b>	ntb

### Tone of Voice

- licht commercieel/overtuigend maar voornamelijk zakelijk, eerlijk & persoonlijk
- 'u'
- zo weinig mogelijk technische termen

## **9. BEGROTING**

ZIE BIJLAGE BEGROTING DIP

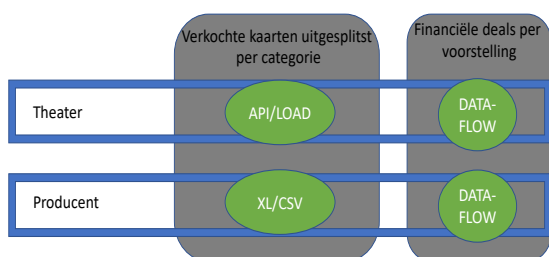
## 10. Huidige situatie PKI technisch/functioneel

PKI wordt gebruikt door 162 instellingen, 94 theaters en 68 impresariaten/producenten. PKI importeert transactiegegevens met als doel het financiële proces te ondersteunen. Door middel van koppelingen of 'loads' wordt data van de verschillende klanten ingelezen en worden de financiële overeenkomsten uitgewerkt naar overzichten. Op het moment van schrijven zijn er zes soorten financiële afspraken in gebruik door PKI. Er is een gesprek gaande om een modulair contractvorming te ontwikkelen, waardoor varianten en/of niet-gestandaardiseerde afspraken tussen theater en producent makkelijker door PKI kunnen worden verwerkt.

PKI haalt zijn gegevens op uit de kaartverkoopssystemen van de aangesloten theaters. Daarnaast haalt PKI ook data op uit de boekingssystemen van de aangesloten impresariaten. Een deel van de aanbieders voert producties, voorstellingen en financiële afspraken handmatig in het dashboard van PKI in. Op dit moment is dat zonder enige individuele data van bezoekers.

Organisatorisch is PKI 'Lean and Mean'. Het team bestaat uit een projectleider, een applicatiebeheerder en een communicatiemedewerker met een gezamenlijk FTE van 2,2.

Functioneel werkt PKI als volgt:



### 11.1 Onderzoeksvragen PKI

Er is een onderzoek van de codebase geweest om te beoordelen welke functionaliteiten in het oudere Symfony 3 zijn ontwikkeld en nog geen upgrade hebben gehad naar Symfony 4. Er wordt op functioneel niveau onderzocht of het de moeite waard is om deze specifieke code te upgraden. De vraag zal per functionaliteit zijn of deze in de nabije toekomst (denk aan 3 tot 4 jaar) nog ongewijzigd gebruikt zal worden.

De tweede onderzoeksvraag is op welke wijze en met welke gevolgen de koppelingen kunnen worden aangepast, om niet alleen transactiedata op te halen maar ook accountdata van bezoekers. Gezien de grote variatie in hoe de verschillende ticketsystemen accounts vastleggen zijn hier de ervaringen van PNL zeer informatief en nuttig. In de weken van 18 en 25 maart zijn er verschillende afspraken geweest met de ticketingsystemen waarmee PKI op dit moment samenwerkt. Uit deze gesprekken is er een inzicht ontstaan tegen welke kosten en doorlooptijd de koppelingen kunnen worden aangepast zodat ook bezoekersinformatie kan worden verwerkt en gepresenteerd aan de gebruikers van DIP.

Hoofdstuk X is de financiële afspraak zoals met het bestuur van PKI is ontwikkeld. Hierover wordt aan de stuurgroep DIP gevraagd om hierover een besluit te nemen. Zie besluiten Stuurgroep.

## 11.2 Huidige situatie PNL technisch/functioneel

De technische analyse heeft op dit moment nog niet kunnen plaats vinden, waardoor dit rapport zich vooralsnog baseert op de gegevens die er zijn uit eerdere documenten en gesprekken tussen de transitie manager en de vertegenwoordiger van PNL/Gentleware. Naast deze gesprekken is er ook op userniveau toegang verleend aan de transitie manager tot de omgeving van Theater Rotterdam om functioneel te kunnen zien wat PNL presenteert. Daarnaast is er een meekijksessie geweest bij Schouwburg Utrecht.

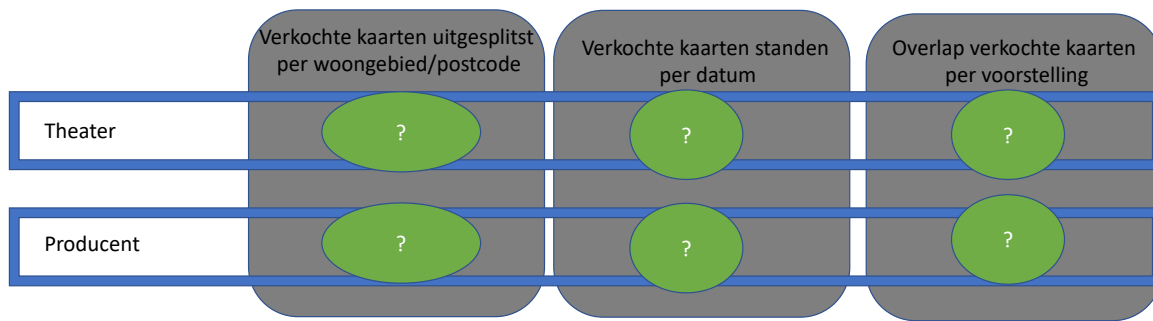
Echter, er staan nog heel veel vragen open:

- Het is onduidelijk wat de onderhoudskosten exact zijn, zowel van de server- als hostingkosten
- Het is onduidelijk hoeveel gebruikers PNL op dit moment exact heeft
- Het is onduidelijk welke afspraken er exact zijn gemaakt tussen PNL en Gentleware
- Het is onduidelijk hoe geïntegreerd de module van PNL is met de applicatie van Gentleware (marketing)
- Het is onduidelijk met welke ticketingsystemen PNL communiceert
- Het is onduidelijk hoe de ETL van PNL functioneert
- Hoeveel wordt er aan handmatig onderhoud uitgevoerd?
- Het is op dit moment onduidelijk of er technische problemen zijn met PNL. Zijn er bugs die niet opgelost kunnen worden? Zijn er issue's wat betreft de data-integriteit?
- PNL is ontwikkeld op Grails 3.0. Het huidige framework daarvan is 3.3.9. Is PNL-integraal geüpgraded?
- Zit alle code in versiebeheer?
- Is er weleens een hack geweest of een poging daartoe?
- Hoe zijn de wachtwoorden versleuteld?
- Is er lange termijnsupport wat betreft de veiligheidspatches voor het besturingssysteem?
- Is het eenvoudig om terug backups terug te plaatsen?
- Is er een AVG-draaiboek?

Specifiek op codeniveau:

- Of de database genormaliseerd is, is nog niet gevalideerd
- Wat voor database het is? Is nog niet gevalideerd
- Wat is de duur van de processen als User Interface-onderdelen, cronjobs en webservices. Is nog niet gevalideerd
- Of onderdelen "loosely" ontwikkeld is nog niet gevalideerd.
- Waarop draait PNL, is er een eenvoudig replicatie mogelijk? Is nog niet gevalideerd
- Gaat het om gestructureerde, semi-gestructureerde of ongestructureerde data? Is nog niet gevalideerd
- Is het een enterprise of een Data Mart-setup? Loopt de data via een Load Manager, een Warehouse Manager of een Query Manager? Is nog niet gevalideerd
- Op welke end-user tools ze zijn ontwikkeld en/of in gebruik? Is nog niet gevalideerd

Functioneel werkt PNL als volgt:



### 11.3 Overzicht PKI en PNL functionaliteiten

Het onderstaande schema geeft een overzicht van PKI en PNL:

Gegeven/functionaliiteit	PKI	PNL
Aantal gebruikers	164	Onbekend
Aantal koppelingen ticketingsystemen	11	Onbekend
Koppeling subsidienten	FPK	Nee/Onbekend
Aanmaken producties	Ja	Nee/Onbekend
Informatie voorstellingen	Ja	Nee/Onbekend
Bespelingsvoorwaarden	Ja	Nee/Onbekend
Standen kaarten verkoop	Ja	Ja
Gedifferentieerde standen kaart	Ja	Nee/Onbekend
Concept eindafrekening voorstelling	Ja	Nee/Onbekend
Bezoekersinformatie op persoonsniveau	Nee	Ja
Benchmarks publiek	Nee	Nee/Onbekend
Schaalbaarheid	Ja	Nee/Onbekend



Op basis van alle voorgaande kan worden geconcludeerd dat doorontwikkeling van DIP binnen de architectuur van PKI uit drie onderdelen bestaat:

1. Aanpassen koppelingen ticketingsystemen om bezoekersinformatie te extraheren;
2. Aanpassen interfaces om de bezoekersinformatie te presenteren, op instellingsniveau in detail en geaggregeerd op DIP-niveau;
3. Ontwikkelen van een module contractvorming;

Doorontwikkeling van DIP binnen PNL-architectuur zou uit de volgende onderdelen bestaan:

1. Aanpassen koppelingen/ realiseren van koppelingen met ticketingsystemen om alle gebruikers van PKI te blijven bedienen;
2. Ontwikkelen van een module contractvorming of integreren binnen bestaande architectuur;
3. Aanpassen van de interfaces om contractvorming te kunnen presenteren;
4. Ontwikkelen en of integreren van afrekenmogelijkheid;
5. Ontwikkelen en of aanpassen koppeling FPK.

Doorontwikkeling op de PKI-infrastructuur heeft als gevolg dat de huidige gebruikers geen functionaliteiten hoeven te missen. Zowel PKI als PNL moeten aanpassingen en/of doorontwikkelingen van de koppelingen met ticketingsystemen doen. De keuze voor de bestaande applicatie van PKI heeft als voordeel dat er direct een DIP-platform operationeel kan zijn.

Een deel van de functionaliteiten die PNL aanbiedt wat betreft bezoekersinformatie, absolute aantallen is al aanwezig in PKI. Het uitbreiden hiervan kan binnen PKI infrastructuur relatief snel geïntegreerd en doorontwikkeld worden.

Om de module contractvorming van PKI opnieuw te bouwen zal een ontwikkelbudget van EUR 400.000 nodig zijn. Dit is gebaseerd op een schatting van 4000 uren bij een gemiddeld commercieel uurtarief van EUR 100.

De herontwikkeling van een module bezoekersinformatie als van PNL zal exclusief interfaces gemiddeld 200 uur per ticketingsysteem kosten. Bij een gemiddeld commercieel uurtarief van EUR 100 komt dat op EUR 20.000 per ontwikkelaar van ticketingssoftware.

Op dit moment zijn er 15 ticketingsystemen in gebruik door gebruikers van PKI. Dit betekent dat er rekening gehouden moet worden met een budget van EUR 300.000 om alle ticketingsystemen aan te kunnen sluiten.

In de podiumkunsten zijn 25 aanbieders actief. Per aanbieder kan een kosten-batenanalyse worden gemaakt. Het spreekt voor zich dat een of meerdere vormen van samenwerking in de sector tot kostenbesparing kunnen leiden, zowel voor DIP als voor de deelnemers.

#### **11.4 Conclusie/ besluitvraag:**

Met het bestuur van PKI is er concept overeenstemming bereikt over een overnamesom van EUR 299.400, te verdelen in een eenmalige maximale uitkering cash van 40% (EUR 119.760) en jaarlijkse verrekeningen 12% van het restant gedurende een periode van 5 jaar. Onderstaande uitwerking is onderhevig aan het vaststellen van het transitieplan enerzijds door de verkrijgende verenigingen, zijnde de VSCD, VVTP en NAPK en anderzijds door het PKI-bestuur in overleg met de founders. Onder dit voorbehoud is het volgende concept overeenstemming bereikt tussen de voorzitter van PKI en de transitie manager:

1. DIP neemt alle assets over (het klantenbestand en het PKI-applicatie) en heeft geen juridische verplichtingen jegens derden.
2. DIP garandeert aan alle PKI-gebruikers een continuering van de huidige service en serviceniveau.
3. PKI garandeert dat minimaal 90% van de huidige tickets en voorstellingen overgaat naar een overeenkomst met DIP per overdrachtsdatum.
4. De Founders (10 aanbieders en 25 afnemers) van PKI zullen een overeenkomst voor minimaal 5 jaar aangaan met DIP. Jaarlijks vindt er een verrekening plaats van 12%, derhalve in 5 jaar 60% van het geïnvesteerde kapitaal in PKI.
5. De Founders, krijgen per datum overdracht maximaal 40% van hun geïnvesteerde kapitaal cash teruggestort.
6. PKI lost alle overige leningen af of verrekent deze voor overdracht aan DIP.
7. Eventuele verschillen in inbreng in het verleden tussen de VVTP, VSCD en NAPK wordt door de verenigingen onderling verrekend/opgelost. Hiermee heeft ieder vereniging per overdrachtsdatum een gelijk belang.
8. DIP zal met de medewerkers PKI individueel afspraken maken.
9. PKI levert zodra deze gereed is (niet later dan 10 mei 2019), de jaarrekening 2018, waarin een overzicht staat van alle investeringen gedaan door de Founders of middels leningen en financieel rapportage Q1 2019.
10. De overname is maximaal 110% van de jaaromzet PKI 2018, er van uitgaande dat in Q1 2019 geen signalen zijn dat er een daling wordt verwacht en de inspanningsverplichting van PKI zoals onder punt 2 verwoordt wordt nagekomen.
11. De verdeelsleutel cash en verrekening is onder voorbehoud van de jaarrekening en Q1-rapportage.

Met de vertegenwoordiger van PNL/Gentleware is gesproken over de volgende randvoorwaarden. Gentleware/PNL is bereid de volledige PNL-applicatie, inclusief loaders, inclusief alle benodigde documentatie, inclusief alle werkzaamheden ten bate van de overdracht aan DIP en alle contracten van Gentleware binnen PNL-constructie over te dragen onder de volgende variabelen:

1. voor €240.000 met een overeenkomst voor een periode van 3 jaar, geen omzet garantie, aansluitingskosten per theater van €1750 en instandhoudingskosten van €750 per jaar per theater en jaarlijks vaste kosten van €50.000,- en eenmalig ontvlechting en overdracht werkzaamheden van €70.000
2. voor €300.000, met een overeenkomst voor een periode van 2 jaar, geen omzet garantie, aansluitingskosten per theater van €1750 en instandhoudingskosten van €750 per jaar per theater en jaarlijks vaste kosten van €50.000,- en eenmalig ontvlechting en overdracht werkzaamheden van €70.000
3. voor €350.000 met een overeenkomst voor een periode van 1 jaar, geen omzet garantie, aansluitingskosten per theater van €1750 en instandhoudingskosten van €750 per jaar per theater en jaarlijks vaste kosten van €50.000,- en eenmalig ontvlechting en overdracht werkzaamheden van €70.000

De vertegenwoordiger van PNL/Gentleware heeft aangegeven variabel 3 als minimale optie en variabel 1 als meest wenselijk om de dienstverlening op niveau te houden voor de huidige klanten van PNL/Gentleware.

Schematisch is bovenstaande beschreven standpunten als volgt, berekent op basis dat alle gebruikers van PKI overgaan van PKI naar DIP en dus indien overgang onder de voorwaarden van PNL, exclusief kosten voor jaarlijks onderhoud en doorontwikkeling:

JAAR	Onderdeel	Onderdeel maximaal kostenindicatie	PKI	PNL
Jaar 1	Applicatie inclusief 164 gebruikers		€299.400	€830.000
	Uitbreiden koppelingen	15 ticketingsystemen @ €20.000,-	€300.000	€180.000
	Aanpassen interface/applicatie	€150.000	€150.000	€150.000
	Onderhoudskosten	€50.000	€50.000	€50.000
Totaal			€799.400	€1.210.000

Ieder keuze heeft als effect dat er een uitbreiding van de koppeling, het aanpassen van de interface en de onderhoudskosten een feit is.

De cashflow management is ook buiten beschouwing gelaten in dit overzicht. Tot slot is de verwachting dat de kosten van de uitbreidingen, de interfaces en het onderhoud mogelijkster lager kunnen uitvallen.

Desalniettemin is de keuze strategisch, namelijk, wil DIP vanaf de start alle intellectueel eigendom bezitten, wil DIP vrij zijn in de keuze van een ontwikkelaar en wil DIP alle te realiseren kennis en expertise exclusief behouden voor en van de sector.

Het financiële en strategische kader vormen de basis om de stuurgroep te adviseren de overeenkomst met PKI aan te gaan. Op basis van voorgaande ziet de transitie manager geen grond voor een overeenkomst met PNL/Gentleware.

## Bijlage technisch design

De ontwikkeling van DIP leent zich uitstekend voor een multi-tier architectuur in combinatie met microservices. Micro-services betekent het separaat inrichten van multi-databases die onderling en met de bovenliggende laag via API's communiceren.

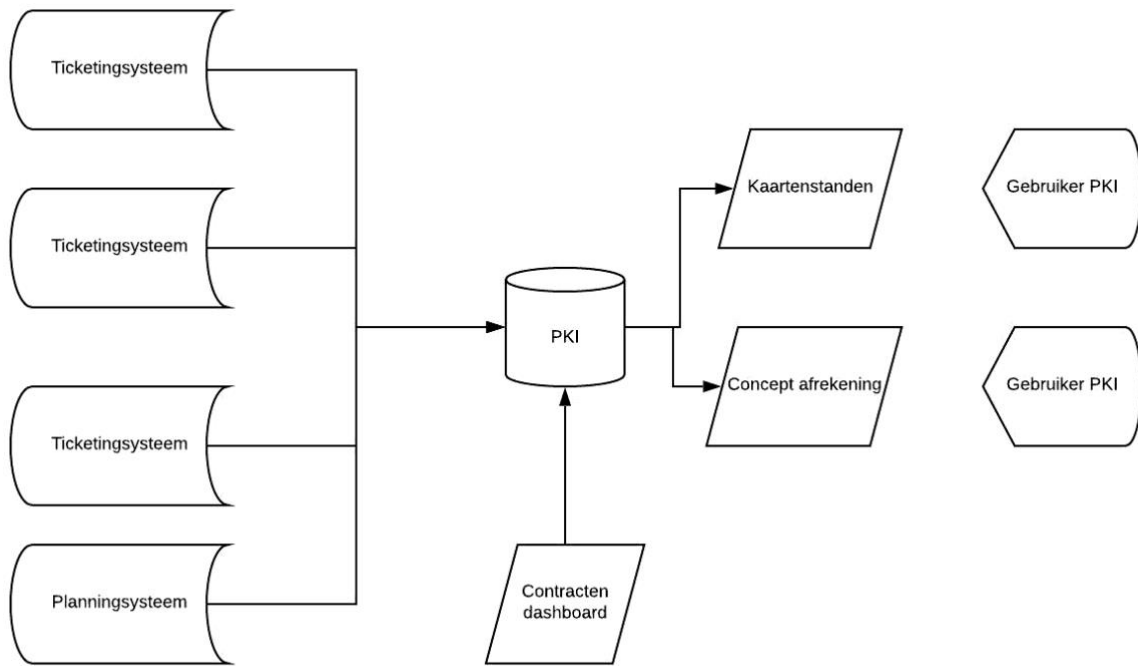
Het kortetermijnvoordeel is dat de huidige applicaties en/of data uit de huidige applicatie kan worden gemigreerd naar een dergelijke omgeving als micro-service. Micro-services kunnen in verschillende talen en in verschillende frameworks worden ontwikkeld en opereren, stand-alone of in relatie met elkaar.

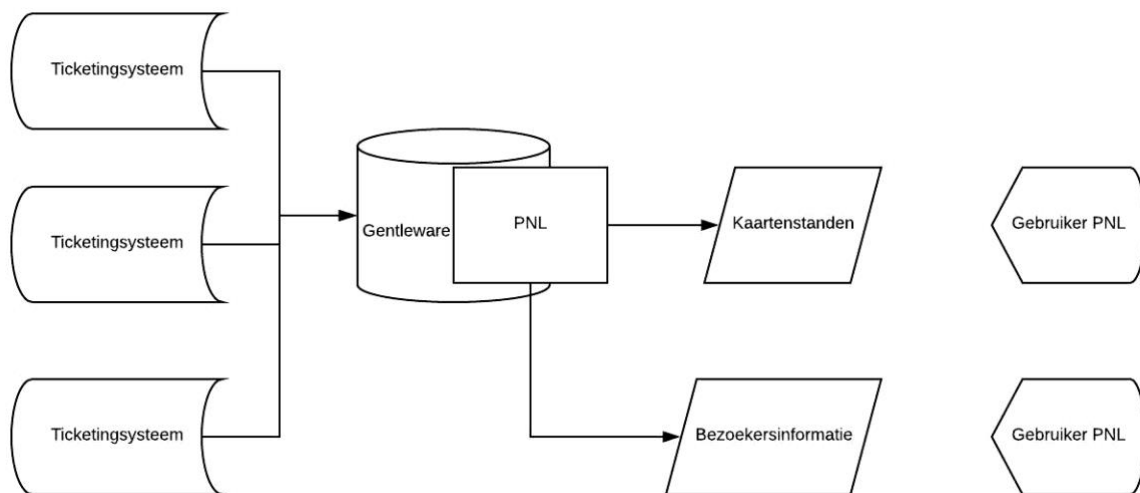
Een ander voordeel van micro-services is dat het individueel schaalbaar is. Dit kan met de groei van de aantal gebruikers van DIP van cruciale waarde zijn. Hetzelfde geldt voor voorstellingsinformatie. Hoe meer content-data er wordt geüpload door de groeiende groep gebruikers, hoe flexibeler de hardware moet zijn die je nodig hebt.

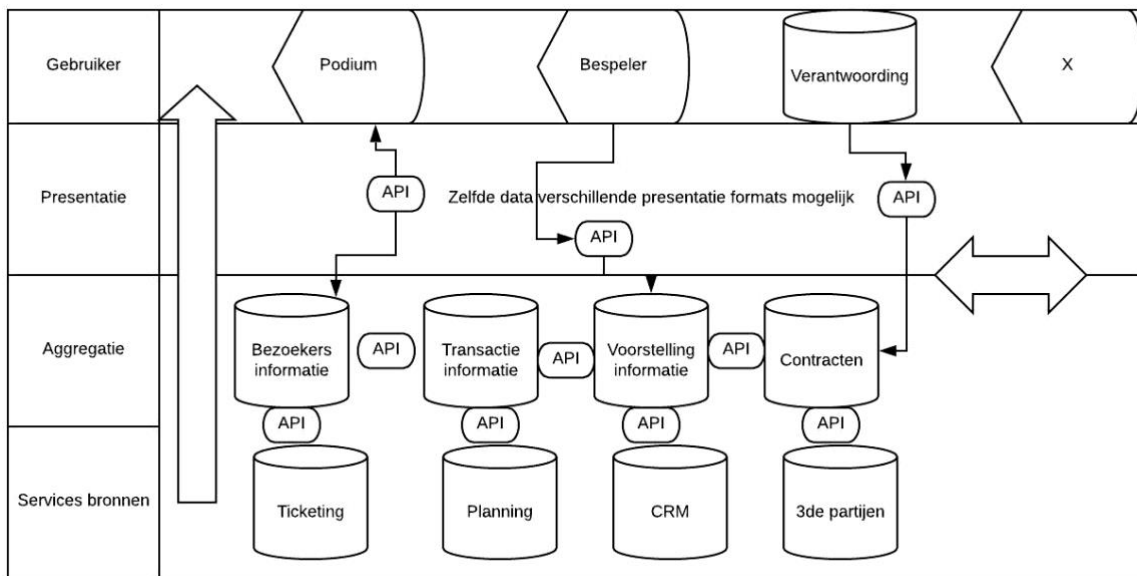
Micro-services zijn ook een uitstekend architectuur om snel en kostenefficiënt te kunnen reageren op wensen van de gebruikers maar ook op ontwikkelingen in de 'werkelijkheid' met betrekking tot data-storage of datagebruik. Binnen een micro-services architectuur wordt een applicatie gezien als een collectie functionaliteiten die simultaan door verschillende type gebruikers benaderd kan worden. Door middel van de API-koppelingen tussen de verschillende collecties kan door middel van een API-Gateway ieder gebruikerstype en ieder gebruiker een pre-gedefinieerde toegang worden toegewezen. Hiermee is de veiligheid van de data per gebruiker te waarborgen. Met andere woorden: gebruiker A kan niet bij de data van gebruiker B en vice-versa. Een inrichting die noodzakelijk is gezien de data-sensitiviteit tussen en van de gebruikers van DIP, maar ook de data beveiliging die noodzakelijk in het algemeen.

Door een API-Gateway kan door DIP ook per gebruiker worden gemeten, wie, wanneer, hoeveel data er per call is gebruikt. Dit schept in de groeiende gebruikersgroep ook duidelijkheid qua kosten realtime versus 1 keer per dag of 1 keer per week.

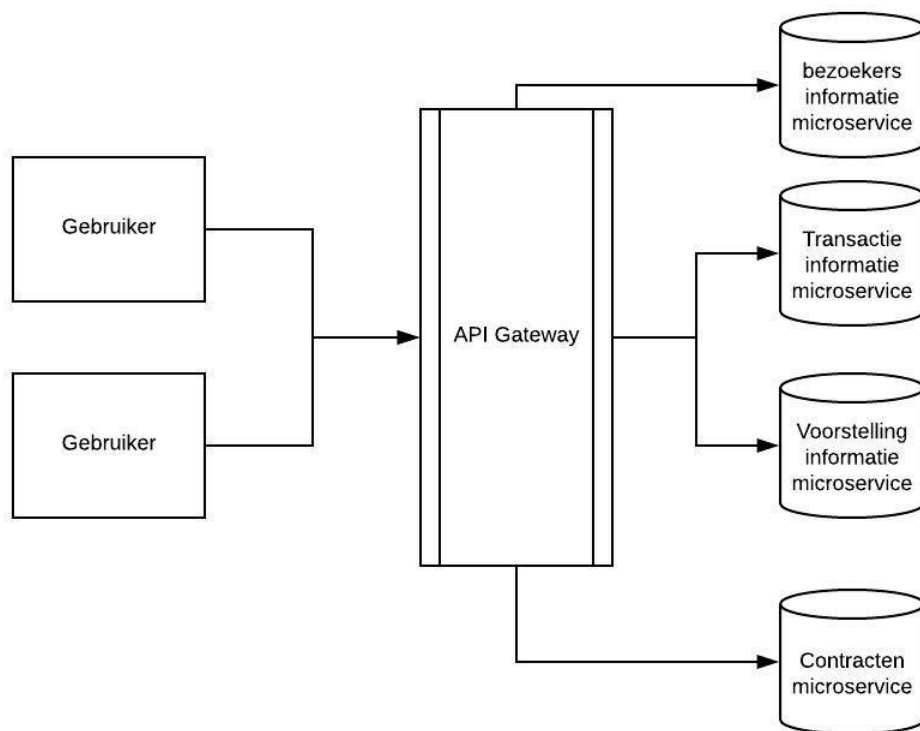
Al laatste is het ontwikkelen van een multi-tier architectuur in combinatie met micro-services future-proof. Hiermee kan decentraal worden ontwikkeld, per onderdeel kan er gekozen worden voor de best-match programmeertaal en framework. Dit schept alle mogelijke flexibiliteit in de keuze van meerdere ontwikkelaars om tot een DIP-platform te komen. Op termijn kan ook de initiële ontwikkelaar vervangen worden door een andere ontwikkelaar. De volgende vier pagina's zijn eerst de huidige architectuur PKI, dan de huidige architectuur PNL, dan de voorgestelde architectuur DIP en tot slot een visuele weergave van een gateway.











## Bijlage Functieprofielen

### Medewerker financiën

#### Positie in de organisatie

Valt onder leiding van de directie.

#### Functiedoel

Verantwoordelijk voor het gehele palet van financiën.

#### Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Gerealiseerde financiële administratie	<ul style="list-style-type: none"><li>- Verzamelt en controleert financiële informatie ten behoeve van de planning &amp; controlecyclus, begrotingen, jaarrekening en balansen</li><li>- Opstellen van financiële processen en procedures</li><li>- Uitvoeren van de vastgestelde financiële processen en procedures</li><li>- Controleert kwalitatief financiële en salarisadministratie</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Actualiteit financiële administratie, salarisadministratie,</li><li>- Correctheid financiële administratie, salarisadministratie,</li></ul>
Verstrekt inzicht in financiële situatie	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bewaken van de kosten en liquiditeitsontwikkeling</li><li>- Opstellen van kwartaal- en maandrapportages</li><li>- Verzorgen van begrotingen en financiële rapportages voor directie</li><li>- Rapporteert over de financiële en bedrijfsmatige situatie en signaleert risico's</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Juiste en tijdige verwerking en rapportage</li><li>- Mate van naleving procedures</li><li>- Juistheid verklaringen</li></ul>
Inrichting administratieve organisatie en processen	<ul style="list-style-type: none"><li>- Adviseren van de directeur van de organisatie over de werkzaamheden, een goede formatie, organisatie en taakverdeling, het opstellen en realiseren van werkplannen, een goede vakinhoudelijke uitvoering (kwaliteit en kwantiteit) en het bewaken van de voortgang</li><li>- Definiëren van eisen voor de administratieve organisatie</li><li>- Signaleren en analyseren van ontwikkelingen die gevolgen hebben voor de administratieve organisatie</li><li>- Controleren en evalueren</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mate waarin adequate vastlegging en verstrekking van financiële informatie gewaarborgd zijn</li><li>- Administratieve organisatie voldoet aan in- en externe voorschriften</li><li>- Effectiviteit en efficiency van procedures en kaders</li></ul>

## Medewerker UX-design

### Positie in de organisatie

Valt onder leiding van directie

### Functiedoel

Ontwikkelen en implementeren van front-end oplossingen en interfaces.

### Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Bijdrage aan bruikbaarheid applicatie	<ul style="list-style-type: none"><li>- Leveren van input bij de ontwikkeling van interfaces</li><li>- Mede ontwikkelen van interface strategieën voor verschillende doelgroep segmenten, gebruikers DIP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bruikbaarheid bijdrage</li></ul>
Ontwikkelde front-end en interface activiteiten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Uitwerken interfaces op basis van vastgesteld beleid en doelstelling</li><li>- Opbouwen en onderhouden van front-end</li><li>- Opbouwen en onderhouden van interfaces</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kwaliteit en haalbaarheid activiteiten</li><li>- Bruikbaarheid en beschikbaarheid</li><li>- Doeltreffendheid</li></ul>
Uitgevoerde activiteiten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Plannen en uitvoeren van werkzaamheden</li><li>- Aansturen en coördineren van externe partners</li><li>- Implementeren feedback uit de sector</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kwaliteit van uitvoering van activiteiten</li><li>- Tijdige planning en uitvoering - doeltreffendheid aansturing - geslaagde interactie met leden/gebruikers</li></ul>
Bijgehouden ontwikkelingen op vakgebied	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bijhouden van ontwikkelingen op het eigen vakgebied,</li><li>- Bespreken van nieuwe ontwikkelingen met de leidinggevende</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Actualiteit en volledigheid van ter beschikking zijnde kennis</li></ul>

## Medewerker Data-Analyse

### Positie in de organisatie

Valt onder leiding van directie

### Functiedoel

Ontwikkelen en implementeren van analysetools en rapportages.

### Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Bijdrage aan data-analyse	<ul style="list-style-type: none"><li>- Leveren van input bij de ontwikkeling van datasets</li><li>- Mede ontwikkelen van data analyse strategieën voor verschillende doelgroep segmenten, gebruikers DIP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bruikbaarheid bijdrage</li></ul>
Ontwikkelde business intelligent activiteiten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Uitwerken datasets op basis van vastgesteld beleid en doelstelling</li><li>- Opbouwen en onderhouden van analyse tools</li><li>- Opbouwen en onderhouden van rapportages formats</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kwaliteit en haalbaarheid activiteiten</li><li>- Bruikbaarheid en beschikbaarheid</li><li>- Doeltreffendheid</li></ul>
Uitgevoerde activiteiten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Plannen en uitvoeren van data-analyse-activiteiten</li><li>- Aansturen en coördineren van externe partners</li><li>- Implementeren feedback uit de sector</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kwaliteit van uitvoering van activiteiten</li><li>- Tijdige planning en uitvoering - doeltreffendheid aansturing - geslaagde interactie met leden/gebruikers</li></ul>
Bijgehouden ontwikkelingen op vakgebied	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bijhouden van ontwikkelingen op het eigen vakgebied, BI tools</li><li>- Bespreken van nieuwe ontwikkelingen met de leidinggevende</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Actualiteit en volledigheid van ter beschikking zijnde kennis</li></ul>

## Medewerker Communicatie

### Positie in de organisatie

Valt onder leiding van directie

### Functiedoel

Ontwikkelen en uitvoeren van communicatiewerkzaamheden.

### Resultaatverwachting

Resultaatgebieden	Kernactiviteiten	Resultaatcriteria
Bijdrage aan communicatiebeleid	<ul style="list-style-type: none"><li>- Leveren van input bij de ontwikkeling van communicatiebeleid</li><li>- Mede ontwikkelen van communicatiestrategieën voor verschillende doelgroep segmenten, gebruikers DIP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bruikbaarheid input - passende communicatiestrategieën</li></ul>
Ontwikkelde communicatieactiviteiten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Uitwerken communicatieactiviteiten op basis van vastgesteld beleid en budget</li><li>- Opbouwen en onderhouden van contacten met diverse relatiegroepen waaronder theaters, producenten en bespelers</li><li>- Werven van gebruikersgroepen voor DIP</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kwaliteit en haalbaarheid activiteiten</li><li>- Bruikbaarheid en beschikbaarheid</li><li>- Doeltreffendheid werving</li></ul>
Uitgevoerde communicatieactiviteiten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Plannen en uitvoeren van communicatieactiviteiten - aansturen en coördineren van externe partijen</li><li>- Ontvangen en begeleiden van communicatie/feedback uit de sector</li><li>- Bewaken van budget</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kwaliteit van uitvoering van activiteiten</li><li>- Tijdige planning en uitvoering</li><li>- Doeltreffendheid aansturing</li><li>- Geslaagde interactie met leden/gebruikers</li></ul>
Bijgehouden ontwikkelingen op vakgebied	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bijhouden van ontwikkelingen op het eigen vakgebied</li><li>- Bespreken van nieuwe ontwikkelingen met de leidinggevende</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Actualiteit en volledigheid van ter beschikking zijnde kennis</li></ul>