

'Masterplan' 2018-2020

Zichtbaar professioneel

Kinderuniversiteit Haarlem

Namens het bestuur.
Haarlem, september 2017

Aanleiding

Na (bijna) 10 jaar bouwen aan de Kinderuniversiteit Haarlem (KUH) met grote successen en soms pittige uitdagingen is het tijd om de volgende stap te zetten in de richting van de komende 10 jaar. Ook het komende decennium begint met een paar kleine, maar fundamentele stappen. Dit masterplan: 'zichtbaar professioneel' heeft als doel om de basis voor de komende jaren neer te zetten. Een duidelijke koers te kiezen om, in samenwerking met alle stakeholders, bestaansrecht te realiseren voor de toekomst. Meer zichtbaar maken welke goede dingen er gebeuren en welke mijlpalen we realiseren. Continuïteit voor de langere termijn garanderen, zodat we de beloftes naar de 'studenten' ook daadwerkelijk kunnen inlossen en de groep groter te kunnen maken. Dit kan alleen als we stippen op de horizon durven zetten, als we handen en voeten geven aan professionaliseren en daadwerkelijk als organisatie willen groeien.

Kernwoorden voor de komende periode zullen dus zijn:

- Zichtbaarheid
- Professionaliseren
- Bestaansrecht (realiseren)

Visie

Alle kinderen gelijke kansen. Daar doen we het voor. Het zou niet uit moeten maken wat je achtergrond is, in welk gezin je opgroeit of wat voor werk je ouders doen. Toch blijkt helaas in de praktijk dat dit wel degelijk van - grote - invloed is op hoe jij je als mens ontwikkeld en welke kansen je krijgt. Daarom is de KUH er. Talenten ontwikkelen. Zelfvertrouwen kweken. Een brede blik op de toekomst geven. Dat is wat we doen. De colleges van de KUH helpen kinderen uit een achterstandspositie (*zullen we dit woord alsjeblieft uit ons vocabulaire schrappen*) om nieuwe dingen te ontdekken. De colleges inspireren en prikkelen. De 'studenten' overtreffen zichzelf, krijgen nieuwe kennis en ervaringen aangereikt en bouwen aan hun (sociale) netwerk. En dit met als belangrijkste doel: een hele grote stap voorwaarts zetten en zo een gelijke kans te krijgen, net als alle andere leeftijdsgenoten. Of misschien, heel stiekem, zelfs wel een aantal éxtra kansen.

Dit unieke programma van colleges kunnen we als KUH alleen bieden als we ook een intensieve verbinding hebben met bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties. Een verbinding die vooral gebaseerd is het gezamenlijke geloof dat er niets mooiers is dan het talent van kinderen optimaal ontwikkelen. Om kansen te creëren, juist voor die kinderen, voor wie het allemaal iets minder vanzelfsprekend is. Daarnaast werkt het inspirerend voor organisaties om naast het 'kijkje in de keuken' geven ook te *profiteren* van de frisse en onbevongen blik van de 'studenten'. Hun blik op bedrijfsvoering, een product of proces levert vaak verrassende en interessante tips en ideeën op. Laten we ook dat benutten!

Businessmodel

Wat is eigenlijk het businessmodel van KUH? Op welke manier creëren, leveren en behouden wij waarde? Welke klantsegmenten bedienen wij en met welke (key)partners doen we dat? Relevante vragen die zeker nog verder uitgewerkt moeten worden - laat het een dynamisch document zijn. Het is, voor deze eerste versie van dit plan, niet nodig om de propositie richting het segment 'studenten' verder uit te werken. Deze is voor dit moment voldoende helder uitgewerkt en wordt ingevuld.

De focus zal liggen op het ontwikkelen van een propositie voor de partners. Een propositie die uitnodigt voor bedrijven uit Haarlem (regio Kennemerland) om onderdeel te worden van de KUH. Niet alleen een relatie van *even geld storten*, maar juist ook een inhoudelijke bijdrage. Om deze bedrijven écht aan de KUH te verbinden zal de insteek zijn om te zoeken naar meerjarige partnerships door hen te koppelen aan één van de 'faculteiten'.

Propositie

We zijn de *ultieme* mogelijkheid om vanuit eigen achtergrond, kennis en expertise laagdrempelig zowel lokaal impact te maken als iets te doen voor de volgende generatie Haarlemmers. Dat is wat we moeten benadrukken. Met een bescheiden bijdrage maak je het verschil voor een groep jonge Haarlemmers in ontwikkeling. Met een bescheiden bijdrage meewerken aan een positieve toekomst.

Faculteit kennispartner

Tuurlijk hebben we 'cash' nodig, dit snapt iedereen, dus daar gaan we het zo min mogelijk over hebben. We willen vooral inhoud, kansen en toegang:

- Inhoud in de vorm van de colleges voor de 'studenten' aan de KUH;
- Kansen in de vorm van kijkjes in de keuken, unieke ervaringen (en ruimte voor specifieke vragen vanuit de 'studenten');
- Toegang. Immers. Als je partners bent, help je elkaar met toegang tot netwerk. Tot relevante kanalen om KUH nog verder te pitchen, het verhaal te kunnen vertellen (en omgekeerd, natuurlijk).

Door als partner toe te treden tot het bijzondere netwerk rondom KUH garanderen we exclusiviteit op het thema van de faculteit die gekoppeld wordt voor een periode van minimaal 3 jaar. De periode dat een 'student' actief is binnen de KUH. Dit betekent dat alleen deze partner binnen dat domein de colleges verzorgt en daarnaast in de profilering naar buiten de 'experts' zijn binnen één van de kennisgebieden.

'Student' partner

Uiteraard is het ook mogelijk om één 'student' te helpen om deel te nemen. Zeg maar adopteren, maar dat woord is het niet. Steunen. Faciliteren. Ja, ook dit is een investering in 'cash', maar hoe leuk is het om partner te worden van KUH door het voor één jong talent mogelijk te maken om te studeren. Dit kan per collegejaar. Naast dat het natuurlijk geweldig is om een jonge Haarlemmer deze unieke kans te geven, bieden we ook de mogelijkheid om een middag van zijn/haar talent 'gebruik' te maken. Ja, een middag lang een 'junior consultant' die in jouw onderneming komt meekijken en meedenken. Een verfrissende blik op *de business* door verrassende vragen van een student van KUH. Vanzelfsprekend worden de 'student' partners ook overal genoemd en delen we in blogs de ervaringen en verhalen.

Verdienmodel

KUH heeft elk jaar weer een uitdaging met het rondkrijgen van de begroting, elk jaar is het weer knokken en vechten om deze sluitend te krijgen. Dit moet anders. Dit kan anders. Er moet een financiële prognose komen voor de langere termijn, maar er moeten ook partnerships komen voor de langere termijn. Dit moet ervoor zorgen dat de financiële horizon niet een kalenderjaar is, maar dat deze ongeveer 3 jaar is (lees: plan periode 2018-2020).

Dit doen we door het verdienmodel uit te splitsen in drie hoofdthema's.

1. Structureel verdienmodel [fundament]
2. Project verdienmodel
3. Fondsen

Structureel verdienmodel

Het doel is om met partners een structurele samenwerking aan te gaan. In ieder geval voor een periode van 3 jaar, een drietal 'collegejaren', voor de 'Faculteit Kennispartners' en voor minimaal één collegejaar voor de 'Student partners'. Het zal even passen en meten worden met de huidige contracten en partners, maar het doel is om te werken naar een standaard model voor partnerships. Eenduidigheid in investeringen en contracten. Dit vooral om ervoor te zorgen dat er niet teveel organisatorische- of administratieve afhandeling achterweg komt.

De 10 Faculteiten van de Kinderuniversiteit Haarlem



Deze faculteiten kunnen door partners exclusief worden 'geclaimd'. Deze partijen worden genoemd op de website (en andere communicatiekanalen) van KUH als kennispartner van de faculteit. Daarnaast worden zij in een artikel voorgesteld op de website, inclusief bijvoorbeeld video. Vanzelfsprekend worden ze meegenomen in pers- en andere media-uitingen. Zij krijgen één college op de eigen locatie welke inhoudelijk wordt voor besproken.

Student partners bieden één 'student' de mogelijkheid om een jaar lang aan KUH te studeren. Deze partners benoemen wij ook allemaal en nemen hen, waar dit kan, mee in communicatie-uitingen. Belangrijkste voordeel is: een middag lang sparren met "jouw KUH student". Wij helpen om dit proces te faciliteren, maar doel is: verrassende inzichten opdoen.