

BELEIDS- EN WERKPLAN KNHG 2018-2020

SAMENWERKEN VOOR GESCHIEDENIS



Auteur: Antia Wiersma

Datum: 12 oktober/20 oktober/17 november/28 november

Status: definitief

1. INLEIDING

Voor u ligt het Beleids- en Werkplan 2018-2020 van het KNHG. Dit plan bouwt voort op voorwerk dat de afgelopen twee jaar is gedaan en dat tot uiting is gekomen in document **De toekomst van KNHG: Samenwerken voor geschiedenis** dat is opgesteld begin 2017. De aanleiding voor het toekomstdocument was de vraag hoe het KNHG kan aansluiten bij de behoeftes van jonge historici, de ledenbasis kan versterken en daarmee relevant blijft in de toekomst.

In dit Beleids- en Werkplan zijn de missie, visie en strategie, zoals geformuleerd en opgeschreven in **De toekomst van KNHG: Samenwerken voor geschiedenis**, vertaald naar concrete doelstellingen, strategieën en beleidskeuzes voor de periode 2018-2020.

Dit alles krijgt vervolgens zijn beslag in een meerjarenbegroting waarin ook de driejarige subsidie van het Harreveld Fonds (125K per jaar) is verwerkt zodat dit plan ook kan dienen ter bespreking vooraf en verantwoording achteraf met/aan het Harreveld Fonds.

Het eerste deel van dit document is het beleidsmatige deel, gevolgd door de vertaling in een werkplan op hoofdlijnen inclusief de bijbehorende resultaten en het derde en laatste deel is het financiële deel met daarin de begroting voor 2018 en de globale begroting voor de jaren 2019/2020.

2. MISSIE, VISIE, AMBITIE & POSITIONERING

2.1 Missie

KNHG verbindt historici en komt op voor de belangen van historici en van het vak.

2.2 Visie

KNHG is overtuigd van het maatschappelijk belang van historische kennis.

2.3 Rollen

Uit de missie en visie blijkt dat het KNHG drie rollen voor zich zelf ziet, als:

Verbinder van historici

Het KNHG is de overkoepelende vereniging voor alle professionals werkzaam in verschillende historische werkvelden. Hierdoor heeft het KNHG de positie om die werkvelden te overzien en te verbinden. Hiertoe biedt de site van het KNHG een professioneel platform aan alle leden.

Belangbehartiger van historici

Het KNHG mengt zich actief in het maatschappelijk debat bij thema's die de vereniging en haar leden belangrijk vinden. Deze aanpak bevordert het maatschappelijk belang van historische kennis en verhoogt de zichtbaarheid van het KNHG. De relevante thema's worden in samenspraak met de leden vastgesteld. Leden van het bestuur en het bureau als ook leden treden actief op als woordvoerder namens de KNHG.

Belangenbehartiger van het vak

Het KNHG houdt zich bezig met professionalisering van en ontwikkelingen in het vak, de kwaliteit van opleidingen en de toegankelijkheid van bronnen. Het KNHG bevordert het debat over beroepsethische kwesties.

2.4 Ambitie

KNHG is een zelfbewuste 'vereniging 2.0' waarin leden samen met bestuur en bureau actief participeren.

2.5 Profiel

KNHG is voor alle historici in Nederland en Vlaanderen.

2.6 Positionering

Het KNHG is een professioneel, eigentijds platform van en voor historici in Nederland met een lange geschiedenis in het vak, sinds 1845 houdt het KNHG zich bezig met de professionalisering en het maatschappelijk belang van geschiedwetenschap.

2.7 Slogan

In de slogan komen alle bovenstaande elementen samen. De slogan van het KNHG luidt dan ook: 'Samenwerken voor geschiedenis'.

2.8 Kernwaarden

Het KNHG heeft een aantal kernwaarden geformuleerd die voorwaardelijk zijn. Het KNHG is:

- Professioneel – zichtbaar staan voor de waarde van het beroep;
- Open – voor en door leden;
- Inclusief – voor de gehele beroepsgroep en waar iedereen zich welkom voelt;
- Actief – ondernemend, stimulerend en betrekkend;
- Verbindend – interesses aanwakkerend in het brede beroepsveld;
- Zelfbewust – overwicht hebbend maar tegelijkertijd open en toegankelijk zijn.

3. DOELEN

In het strategisch document **De toekomst van het KNHG** zijn de middellange termijn (tot en met 2020) doelen geformuleerd. In de werkplannen behorend bij de jaren 2018, 2019 en 2020 worden deze doelen, voor zover nodig, nader uitgewerkt en geconcretiseerd.

- In 2020 wordt het KNHG gezien en ervaren als de vertegenwoordiger van de belangen van het vak;
- In 2020 ervaren historici in Nederland dat het KNHG als netwerk van toegevoegde waarde is voor hun professionaliteit en dat zij daarvan deel willen uitmaken;
- In 2020 is het imago van het KNHG onder leden dat het een zelfbewuste en actieve vereniging is voor alle historici in Nederland (jong en oud);
- In 2020 is het KNHG het platform waar andere beroepsgroepen (beleidsmakers, politici, journalisten) terecht kunnen voor duiding van actuele gebeurtenissen.
- In 2020 wordt het KNHG – onder historici én in de samenleving –gezien als een actieve speler in het maatschappelijke debat;
- Het KNHG wordt internationaal gezien en erkend als de vertegenwoordiger van de Nederlandse geschiedwetenschap;
- Het KNHG is elk jaar op de gekozen thema's zichtbaar en herkenbaar in (sociale) media. Deze thema's worden in overleg met de leden gekozen en nader uitgewerkt.

4. DOELGROEPEN EN STAKEHOLDERS

Doelgroepen zijn de groepen waarop KNHG zich primair richt met haar activiteiten, producten en diensten. Stakeholders zijn belanghebbenden bij de werkzaamheden van het KNHG, hetzij op afstand hetzij omdat er een (inhoudelijk, historische, functionele of financiële) relatie bestaat. Achter de stakeholders staat vermeld wat voor soort relatie zij tot het KNHG hebben én wat hun positie is in die relatie (positief zijnde een partner/negatief zijnde een potentiële bedreiging of neutraal).

4.1 Primaire doelgroepen

Voor KNHG zijn de primaire doelgroepen gedefinieerd:

- Professional die als historicus (*mid career and up*) werkzaam is:
 - Op een universiteit;
 - In een erfgoedinstelling zoals archief of museum;
 - In het onderwijs;
 - Als ZZPer.
- Jong professional;
- (Master) studenten geschiedenis.

Het KNHG wenst historici in Nederland en Vlaanderen aan te spreken.

4.2. Secundaire doelgroepen

Historici buiten de genoemde werkdomeinen zijn van harte welkom als lid van KNHG maar vormen een secundaire doelgroep. Dit betekent dat zij mee kunnen liften op de activiteiten, kennis en producten van het KNHG maar dat er geen speciale activiteiten voor hen ondernomen worden of producten/diensten worden ontwikkeld.

4.3 Stakeholders

Als de belangrijkste externe stakeholders zijn gedefinieerd:

- Pers (inhoudelijke relatie/partner);
- Beleidsmakers en politici (inhoudelijke relatie/partner);
- Maatschappelijke organisaties (inhoudelijke relaties/partners) zoals:
 - Platform Jonge Historici;
 - Vereniging historische onderzoeksbureaus;
 - VGN en Kleio;
 - Museumvereniging;
 - BRAIN en KVAN.
- Harreveld Fonds (historische en financiële relatie/partner);
- Wetenschappelijke stakeholders:
 - KNAW (functionele relatie/neutraal);
 - HuygensING (functionele relatie/partner);
 - Andere onderzoeksinstituten KNAW (zoals IISG, Meertens Instituut, NIAS enz.) (functionele relatie/partner);
 - NWO (historische relatie/neutraal);
 - Onderzoeksscholen geschiedenis (inhoudelijke relatie/neutraal);
 - Universiteiten (inhoudelijke relatie/neutraal);
 - Internationale organisaties zoals American Historical Association (AHA), Royal Historical Society (RHS), Verband der Historiker und Historikerinnen Deutschlands (VHD) en Comité International des Sciences Historiques (CISH) (functionele relatie/partner).

5. STRATEGIE 2018-2020

Er zijn drie kansrijke strategieën geformuleerd die de komende jaren nader moeten worden ingevuld, uitgewerkt en uitgevoerd. Deze strategieën staan op zichzelf maar versterken elkaar ook. Daarom is het van belang de komende jaren gelijktijdig met deze drie strategieën aan de slag te gaan zodat kruisbestuiving kan plaatsvinden.

Het toevoegen van waarde aan het lidmaatschap voor jonge leden.

De kracht van deze strategie zit enerzijds in het benutten van het sociale kapitaal voor de profilering van het KNHG anderzijds in het bieden van kennis en toegang tot de arbeidsmarkt voor de jonge historici.

Het versterken van het KNHG als beroepsvereniging.

Een sterke beroepsvereniging heeft ook toegevoegde waarde voor andere domeinen naast het wetenschappelijke/academische domein dat de traditionele basis van het KNHG vormt.

Het vergroten van de zichtbaarheid van het KNHG.

Een zichtbaar en zelfbewust KNHG vergroot de maatschappelijke relevantie van zowel de vereniging als het vak, zowel nationaal als internationaal.

5.1 Toevoegen van waarde voor jonge leden

Om deze strategie te realiseren worden de volgende producten (verder) ontwikkeld en de komende jaren ingezet, uitgebouwd en indien van toepassing verder uitgerold:

5.1.1 Jong KNHG

Werkgroep binnen het KNHG, met eigen bestuur en activiteiten. Jong KNHG heeft als taak aan te sluiten bij de behoeftes van jonge professionals op de volgende gebieden:

- Aansluiting op de arbeidsmarkt;
- Netwerkmogelijkheden;
- Mogelijkheden voor verdere (inhoudelijke en professionele) ontwikkeling;
- Wisselwerking tussen oudere en jongere leden te bevorderen (zie ook makelaarsfunctie onder 5.2.3.);
- Zichtbaarheid KNHG onder jong professionals te vergroten;
- Leden voor KNHG te werven.

5.1.2 Loopbaancentrum

KNHG kan voorzien in de grote behoefte onder jonge historici op het gebied van kennis over het vak, carrièreperspectieven als historicus én ontwikkelen van netwerken.

- KNHG biedt zelf stage- en (betaalde) werkervaringsplaatsen aan jonge professionals aan;
- KNHG draagt kennis over en biedt informatie aan jonge leden op het gebied van vakinhoudelijke kennis, carrièreperspectieven en netwerkontwikkeling zowel digitaal (website) als fysiek (evenementen);
- KNHG faciliteert Jong KNHG en op hun beurt fungeert Jong KNHG als 'scout' voor het bureau.

5.2 Versterken beroepsorganisatie

Om deze strategie te realiseren worden de volgende producten (verder) ontwikkeld en de komende jaren ingezet, uitgebouwd en indien van toepassing verder uitgerold:

5.2.1 Ledenwerving

- Inzetten op verwerving nieuwe en in het bijzonder jonge leden (onder andere via Jong KNHG, zie ook hierboven);
- Inzetten op verbreding (anders dan wetenschappelijke professionals);
- Inzetten op verwerving Vlaamse leden;
- Mogelijkheden voor institutionele ledenwerving onderzoeken;
- Mogelijkheden voor differentiatie lidmaatschap nader onderzoeken;
- Leden- en lezersonderzoek uitvoeren om behoeften te peilen om bestaande doelgroepen beter te kunnen bedienen en voorzien.

5.2.2 'Vereniging 2.0'

Door KNHG te presenteren als een 'Vereniging 2.0' waarin leden zelf vorm kunnen geven aan hun lidmaatschap en vereniging wordt de band tussen de leden en de vereniging versterkt. Bovendien wordt de onderlinge interactie tussen de leden bevorderd. De uitwerking van het concept 'Vereniging 2.0' gebeurt op de volgende gebieden:

- Keuze van (meer)jaarlijkse thema's. De thema's worden na ledenraadpleging/in samenspraak met leden gekozen. Er is ruimte voor ondersteuning van drie thema's per jaar;
- Inrichting en facilitering van jaarlijkse werk- en themagroepen;
- Organiseren (in nauwe samenwerking met universiteit van gaststad) van de tweejaarlijkse Historicidagen;
- Faciliteren en organiseren van bijeenkomsten en activiteiten;

- Andere vorm en inhoud aan de ledenvergadering geven.

5.2.3 Inzetten op verbindende rol

Verbinding door middel van inhoud én bieden van netwerkfunctie bieden uitgelezen mogelijkheden voor KNHG om zich te profileren als dé beroepsorganisatie voor historici in Nederland. De uitwerking van dit concept gebeurt op de volgende terreinen:

- Groot aantal contactmomenten per jaar voor en door leden gefaciliteerd door het bureau;
- Dé niet te missen activiteiten van KNHG zijn:
 - Voorjaarscongres;
 - Jaarcongres met jaarlijkse uitreiking Clio Fonds Stipendium (2 maal);
 - Historicidagen (eens in de twee jaar);
 - Nieuwjaarsborrel.
- Ledenlijst wordt database (actieve inzet Mijn KNHG);
- Marktplaats functie ontwikkelen. Momenteel wordt gedacht aan:
 - Jonge historici aan oudere gekoppeld worden (mentoring) en andersom (nieuwe technologische ontwikkelingen);
 - Samenwerkingen tussen leden en hun organisaties stimuleren (maatschappelijke valorisatie).
- Actieve verbinding zoeken met Nationale Wetenschapsagenda waarbij KNHG zelfbewust én professioneel het historische veld vertegenwoordigt en koppelt aan de agenda.

5.3 Zichtbaarheid

Om de zichtbaarheid van het KNHG te vergroten is een uitgewerkte communicatiestrategie van belang. In het strategisch document **De toekomst van KNHG** staat in hoofdstuk 3 de uitwerking van de (marketing)communicatie strategie. Waarbij nadruk gelegd wordt op de samenhang tussen de volgende onderdelen:

- (Online) Communicatiestructuur waarbij de vernieuwde site van KNHG dient als corporate communicatie en de sites Historici.nl en BMGN-LCHR.nl als producten/diensten sites;
- Verdere ontwikkeling Open Acces en bijbehorend platform BMGN-LCHR daarbij voortbouwend op innovatieve imago BMGN-LCHR;
- Inzet op sociale media;
- Actieve public relations en persbenadering;
- Internationale profilering van KNHG bij (evenementen van) zusterverenigingen en CISH.

6. Financiën

6.1 Begroting 2018

Begroting KNHG 2018	
	2018
BATEN	
<i>Subsidies</i>	
Subsidie KNAW via Huygens ING	182.600
Subsidie Harreveldfonds	133.143
<i>Congressen</i>	
Congressen Deelnamegelden	1.000
<i>Overige baten</i>	
Contributies	45.000
Abonnementsgelden	15.500
Overige baten	500
Rente belegging fonds Van Arkelstichting	8.000
Overige rente	100
Totaal Baten	385.843
LASTEN	
<i>Personele lasten</i>	
personele kosten	274.000
<i>Activiteitslasten</i>	
Historicidagen 2019 (reservering)	20.000
Geschiedenis & Beleid	10.000
Ledencampagne	18.143
Kosten vernieuwing website KNHG incl vertaling	4.500
Kosten KNHG Werkgroepen	5.000
Fondsenwerving/legaten	500
Congreskosten	9.000
<i>Bureaunkosten</i>	
Bureaunkosten (materiële lasten)	44.600
Totaal Lasten	385.743
Exploitatie saldo	100

6.2 Meerjarenbegroting

De begroting voor 2019 wordt in het najaar van 2018 opgesteld. Uitgangspunt is, naast de voorgenomen werkzaamheden zoals vermeld in dit Beleids- en Werkplan de realisatie van het eerste halfjaar 2018. Op basis van deze cijfers en de prognose voor de tweede helft 2018 wordt de begroting 2019 opgesteld. Dit proces zal ook worden toegepast voor 2020.

Voor de Historicidagen 2019 zal een aparte projectbegroting worden opgesteld.

6.3 Harreveld Fonds

Het Harreveld Fonds stelt, uit de opbrengst van de portefeuille, een bedrag ter beschikking aan het KNHG, zonder voorwaarden vooraf. De hoogte van dat bedrag is € 125.000 per jaar en is vastgesteld voor een driejaarlijkse periode. Het Harreveld Fonds wenst wel in grote lijnen op de hoogte te worden gesteld van de plannen van het KNHG. Daarom vindt jaarlijks een gesprek plaats tussen Harreveld Fonds en KNHG over de gang van zaken. Tegen het einde van de driejarige periode wordt door het KNHG (financiële) verantwoording afgelegd, waarna een nieuwe afspraak wordt gemaakt.

6.4 Fondsenwerving en legaatverwerving

Een legaat is een testamentair vastgelegde toezegging voor een bepaald deel van het vermogen van de erflater. Gezien de leeftijd en de mate van trouw aan het KNHG van een deel van de leden, ligt hier wellicht een toekomstige bron van inkomsten voor het KNHG. In 2018 zal worden onderzocht of en hoe het KNHG zijn ANBI status kan inzetten voor de verwerving van legaten.