



**amsterdam economic board**

2014 15 mei Remix & Rematch, nieuwe business in de culturele sector

## Remix & Rematch: Nieuwe business in de culturele sector

Derde H2O-bijeenkomst: Heritage, Onderzoek en Onderneming

**Wanneer:** 15 mei 2014: van 13.30 - 19.00 uur, inclusief netwerkborrel

**Waar:** Kamer van Koophandel, de Ruyterkade 5 (5<sup>e</sup> etage), Amsterdam

**AANMELDEN:** via [deze link](#)

**Organisatie:** Kamer van Koophandel (project Kansenkanon) en Amsterdam Economic Board in samenwerking met de CLICKNL innovatienetwerken Cultural Heritage en CLICKNL Games

### Ondernemen binnen de culturele sector

Kansen om te ondernemen in én met de culturele sector! Wilt U nieuwe klanten spelenderwijs tot uw bedrijf of instelling aantrekken? Belevingen creëren, ambassadeurs verkrijgen en cross-overs inzetten? Onderzoek met wetenschappers opzetten, communities opbouwen of een omslag maken met uw verdienmodel? Inspirerende verhalen en ontmoetingen met instellingen en ondernemers komen samen op **15 mei** tijdens de H2O-bijeenkomst: Remix & Rematch.

### De cultuursector in transitie

De bezuinigingen bij de overheid, waardoor subsidies zijn teruggelopen of gestopt, dwingen culturele organisaties een omslag te maken naar een meer marktgerichte instelling. Het vergt creatief ondernemerschap om op een nieuwe manier de kloof te dichten tussen het cultureel erfgoed, de kunsten en het publiek.

In deze Remix & Rematch bijeenkomst brengen we partijen uit de creatieve industrie, het bedrijfsleven en onderzoeksinstituten samen om nieuwe business perspectieven te ontdekken binnen de culturele sector. Kennis, contacten, praktische handvatten en vervolgprogramma's worden aangeboden, waarmee u concrete stappen kunt gaan zetten richting creatief ondernemerschap.

Uit [recent onderzoek](#) van Panteia naar ondernemerschap in de culturele sector is gebleken dat innovatie, pro-activiteit en de wil om risico te nemen belangrijke aspecten zijn die tezamen de 'zin voor ondernemen' in de museum- en bibliotheeksector bepalen.

### Remix & Rematch: nieuwe business in de culturele sector

De derde H2O-bijeenkomst wordt georganiseerd door de Kamer van Koophandel, De Amsterdam Economic Board en de CLICKNL-netwerken Cultural Heritage en Games. Culturele instellingen, ondernemers en kennisinstellingen worden in dit matchmaking-event aangezet om de 'zin voor ondernemen' met elkaar te exploreren en te verhogen.




Kamer van Koophandel (Project Kansenkanon), Amsterdam Economic Board, CLICKNL



amsterdam economic board

2014 15 mei Remix & Rematch, nieuwe business in de culturele sector

De focus tijdens deze bijeenkomst zal zich richten op nieuwe business voor:

-  Culturele instellingen (musea, bibliotheken, archieven etc.)
-  Kennisinstellingen
-  MKB: (marketing en communicatiebureaus, app-bouwers, interaction en gamebedrijven, culturele ondernemers, service designers, ontwerpers, etc.)

Door deze mix van ondernemers en instellingen bij elkaar te brengen worden kansen op cross-over trajecten en innovatieve samenwerking vergroot. Er worden mogelijkheden geboden om met onderzoekers in gesprek te gaan die op zoek zijn naar een samenwerking met MKB-ers en het bedrijfsleven en visa versa.

## Programma

- 13.30 Inloop
- 14.00 Welkom en introductie door onderzoeker dr. **Natasha Stroeker** van Panteia. Natasha zal als moderator deze middag faciliteren.
- 14.15 De nieuwe positie van het museum: door **Frans Smit**, verandermanager en voormalig algemeen directeur Stichting Mommerskwartier. Het TextielMuseum is een van de instellingen die aangesloten is bij dit kwartier. Het Tilburgse museum heeft de bezuinigingen in de culturele sector aangegrepen om de bakens te verzetten. De zeer gemotiveerde medewerkers hebben samen een nieuwe koers uitgezet, gericht op kwalitatieve groei en verhoging van de eigen inkomsten. Er is een verdienmodel ontwikkeld gebaseerd op een nieuwe doelgroep-oriëntatie, een nieuw tentoonstellingsbeleid en de samenwerking met het bedrijfsleven. Om hindernissen binnen de bedrijfscultuur te kunnen overwinnen zijn structuur en management aangepast. Alles onder het motto: op weg naar een positie als 'middelgroot Europees topmuseum'.
- 14.45 Sportbranding: een vliegende start met de 'customer journey' door **Paul Santen**, expert op het gebied van sports marketing en mede-eigenaar van HelloHero Sports Branding. Na achttien jaar bij Nike Europe gewerkt te hebben in een internationale marketingfunctie, geeft hij nu advies aan sportbedrijven en (top)sporters en verzorgt hij hun branding.
- 15.15 Kansen voor commerce in de erfgoedwereld: door **Gerard Challa** van [Museumwebshops](#). Hoe kunnen cultuur en retail van elkaar profiteren? Ze hebben ieder hun eigen achtergrond, achterban en kijk op cultureel ondernemen. Integratie is een voorwaarde voor succes, waarbij het museumbezoek als holistische ervaring het begin is voor samenwerking.

Kamer van Koophandel (Project KansenKanon), Amsterdam Economic Board, CLICKNL



**amsterdam economic board**

2014 15 mei Remix & Rematch, nieuwe business in de culturele sector

Museumwebshops.nl laat zien waar die vernieuwing vandaan komt, maar ook waar de winst zit. Motto: cultureel ondernemen doe je niet alleen.

15.45 -15.45 Pauze

16.00 - 16.45 Tafelronde 1

17.00 - 17.45 Tafelronde 2

17.45 - 19.00 Netwerkborrel

### Programma Tafelrondes

De deelnemers kiezen twee onderwerpen waarbij ze in twee rondes aanschuiven aan een tafel. De onderstaande onderwerpen komen aan de orde:

- A Op zoek naar waardecreatie: van Customer Journey naar KlantErvaringscirkel door KvK-adviseur **Mechteld Bakkeren**.  
Syntens, nu samengegaan met de Kamer van Koophandel, heeft de Customer Journey, speciaal voor het MKB, visueel vertaald in een praktische tool: de KlantErvaringscirkel. Een bruikbare tool om het MKB te ondersteunen bij het creëren van waarde voor klanten en het nadenken en invullen van de gewenste klantervaring.
- B Uw businessmodel van de toekomst door KvK-adviseur **Ruud Meijvogel**  
Wat kan een bedrijf betekenen voor haar klanten en hoe moet een meerwaarde voor de klant gerealiseerd worden? Hoe kunnen hier duurzaam inkomsten uit worden gegenereerd? De Kamer van Koophandel daagt U graag uit om over deze vragen na te denken en uw businessmodel van de toekomst onder de loep te nemen. Erkende tools zoals het canvasmodel worden hierbij ingezet.
- C Kennis, onderzoek en reguleringen door CLICKNL-coördinatoren **Patricia Alkhoven** en **Irmgard Noordhoek**  
Wat zijn de mogelijkheden voor onderzoek binnen de creatieve sector van 'Games' en 'Cultural Heritage'? Welke partijen spelen hierbij een rol en welke partners uit kennisinstellingen en het bedrijfsleven kunnen bij uw innovatieve project betrokken worden? Wat kan de [CLICKNL-marktplaats](#), opgezet door het platform Sciomino, voor U betekenen en welke subsidieregelingen kunnen worden aangeboord? Wat kan het Enterprise Europe Network, Horizon2020 en het Joint Program Initiative (JPI) voor U betekenen? CLICKNL is hét innovatieve netwerk dat de weg weet naar kennis, kunde en subsidieregelingen.

*Kamer van Koophandel (Project KansenKanon), Amsterdam Economic Board, CLICKNL*



## amsterdam economic board

2014 15 mei Remix & Rematch, nieuwe business in de culturele sector

- D Gamification door **Horst Streck** van [Gamifier.com](http://Gamifier.com) en voorzitter van de [Dutch Games Association](http://Dutch Games Association)  
Culturele Instellingen, bedrijven en MKB-ers zijn op zoek naar nieuwe methoden om klanten te betrekken en te werven. Daarnaast wordt er gezocht naar gemotiveerde medewerkers. Bij deze zoektocht komt men steeds vaker uit bij 'Gamification' terecht en dat is geen toeval. Gamification voegt spelelementen toe aan de realiteit om doelen te bereiken, wat vaak aanslaat bij een groot publiek. De vraag is hoe Gamification ingezet kan worden? En wat ermee wordt bereikt als organisatie. Hoe kunt U hier voordeel mee behalen?
- E Cultureel ondernemen door **Ellen Groenveld** en **Gerard Challa** van [Museumwebshops.nl](http://Museumwebshops.nl)  
Ondernemen is meer dan het verhuren van zalen of het werven van sponsors. Wat maakt een erfgoedinstelling een cultureel ondernemer? Wat vraagt dit van de organisatie en de organisatiecultuur? In deze sessie inventariseren we hoe U een omslag kunt beginnen en wie U daarbij betreft.
- F Conscious Heritage door **Hester Ezra**  
'Conscious Heritage' is een nieuw concept voor het ontwikkelen van lifestyle producten die nauw aansluiten bij museumcollecties, maar ook bij alles waar een museum voor staat: expertise, kwaliteit, authenticiteit en bron van verhalen. In deze sessie wordt gezamenlijk bekeken hoe productontwikkeling kan bijdragen aan een betere totaalbeleving van het museum en meer omzet kan genereren.
- G De erfgoedsoftwaremakelaar door **Wilbert Helmus**  
Websites en publiekstoepassingen zijn modegevoelig en binnen enkele jaren verouderd. Tegelijkertijd zoeken wij naar duurzame tools en diensten die u helpen om uw publiek te bereiken. Maar niemand wil het wiel opnieuw uitvinden. Heeft u (innovatieve) software die interessant is voor culturele instellingen? Zoekt u een oplossing, tool of dienst waarvan u zich afvraagt of deze niet al bestaat? Kom dan naar de tafel van de erfgoedsoftwaremakelaar, uw verbindende factor tussen vraag en aanbod.

### Vervolg Remix & Rematch

Het vervolgaanbod n.a.v. deze H2O-bijeenkomst zal bestaan uit workshops of de vorming van een aantal sessies met een vaste groep van deelnemers die een verdere samenwerking met elkaar willen onderzoeken. De onderwerpen van deze workshops of sessie zullen afhangen van de vraag vanuit de deelnemers en zal worden geïnventariseerd gedurende de dag op 15 mei.



**amsterdam economic board**

*2014 15 mei Remix & Rematch, nieuwe business in de culturele sector*

### **Aanmelden**

U kunt zich [via de website](#) van de Kamer van Koophandel aanmelden voor de H2O-bijeenkomst: Remix & Rematch van **15 mei**.

Bovendien kunt U de deelnemers van deze H2O-bijeenkomst al op voorhand ontmoeten door online kennis te maken op [Sciomino](#): dé marktplaats voor kennis en kunde binnen de creatieve industrie.

Voor eventueel meer informatie:

Annewies Kuipers

Adviseur KvK

[Annewies.kuipers@kvk.nl](mailto:Annewies.kuipers@kvk.nl)