Onderwerp: Schriftelijke onderbouwing besluit URBN Village
Datum: 7 december 2021
Afzender: Projectleider URBN Village, Mark Nieborg

Beste [redacted],

Als afgesproken, hierbij de schriftelijke onderbouwing van ons besluit om te stoppen met URBN Village per februari '22.

**Afgelopen periode**

Na het aflopen van het huurcontract aan het Agorahof (september dit jaar) hebben we er als organisatie bewust voor gekozen om even een stapje terug te doen. Niet zozeer qua activiteiten en programma, maar meer de keuze voor een periode van bezinning waarin we kritisch hebben gekeken naar de afgelopen jaren van het concept.

Wat is nu precies onze missie? Waar ligt onze value voor doelgroep en stad? Wat zijn de werkbare elementen binnen onze methodiek en op welke manier willen we impact maken? In deze periode hebben we veel onderzoek gedaan, creatieve sessies gehad én gesprekken gevoerd. Met stakeholders, met ons netwerk, bestuur en Dreamteam, maar vooral met jongeren en jonge professionals. Alle input hebben we als basis gebruikt voor het (her)ontwikkelen van onze URBN Blueprint.

Kijkend naar het benodigde fundament hebben we een 'gouden driehoek' ontwikkeld. Een basis die essentieel is voor een URBN Village. Of het nu een stad, gemeente of organisatie betreft, om (een gedeelte van) het concept neer te zetten is de driehoek onmisbaar. Onderstaand meer context.

1. Continuïteit
2. Omgeving
3. Organisatie

**1. Continuïteit**

Minimaal 3 jaar zekerheid wat betreft financiering en huisvesting. Deze periode is nodig om het concept (door) te ontwikkelen. De afgelopen periode hebben we ervaren dat het niet wenselijk is om het hele jaar door bezig te moeten met het dekkingsplan voor het volgende jaar. Het ontbreken van zekerheid gaat niet samen met 'bouwen' en het vragen om commitment van partners en doelgroep. Om de cultuur, kwaliteit en groei te kunnen bewaken moeten minimaal de personeels- en huisvestingskosten gedekt zijn. Aanvullende financiering voor programmaontwikkeling kan prima op jaarlijkse basis gezocht worden. Het doorontwikkelen van verdienmodellen hoort daar ook bij.

**2. Omgeving**

Om de potentie van het concept te benutten is een omgeving die hetzelfde denkt als wij. Deze mindset vertalen wij naar de volgende aspecten; visie, ambities, mogelijkheden en impact. Een URBN Village, zoals wij het neer willen zetten, werkt alleen wanneer we het plaatsen in een omgeving die samen met ons wil innoveren en ontwikkelen. Dit kan op gemeentelijk beleidsniveau zijn, maar bijvoorbeeld ook binnen een organisatie, (cultuur-/onderwijs-)instelling of bestaand programma. Wanneer URBN Village meer bezig moet met overtuigen dan samen ontwikkelen verliest het concept aan kracht.

In de meest ideale situatie biedt een omgeving voldoende prikkels, kansen en netwerk om de doelgroep van URBN Village, jongeren en jonge professionals, te binden. Die basis is nodig om aan *community building* toe te komen. Daar is de visie en methodiek van URBN Village op gebaseerd.

## 3. Organisatie

Binnen de URBN methodiek is het invullen van de organisatie met jonge professionals essentieel. Daarin zit de kracht van het concept. Om dit structureel te kunnen doen hebben we de URBN Steps ontwikkeld:




Hierin komt enerzijds de **brugfunctie** van URBN Village naar voren; de kennismaking en basis-coaching als ‘0-punt’, met doorverwijzing binnen het netwerk wanneer obstakels ontwikkeling in de weg staan. Anderzijds duidelijk de treden van ontwikkeling binnen het concept. Jongeren die een coachende houding ontwikkelen, zodat in principe alle vragen, dromen en ambities van jongeren binnen de community opgepakt kunnen worden door andere jongeren of jonge professionals.

Dat proces is intensief en kost tijd. In dat proces zit de overlap met punten 1 & 2 van de ‘gouden driehoek’. Wanneer de continuïteit ontbreekt is co-creatie en het realiseren van eigenaarschap haast niet te doen. Misschien nog wel belangrijk is punt 2, de omgeving. Wanneer jongeren de omgeving moeten verlaten om zichzelf te blijven ontwikkelen valt voor URBN een essentieel deel van de community weg.

Wanneer we dit vertalen naar Lelystad: de afgelopen 3 jaar zijn zo’n 50 - 60 jonge professionals betrokken geweest bij het concept. Binnen de URBN Academy, als coach of als ‘Key Builder’ in de organisatie. Stuk voor stuk hebben ze mooie stappen gezet op de URBN Steps. Uiteindelijk kiest zo’n 95% er toch voor om uit te vliegen, omdat ze als 19 - 25-jarigen in Lelystad niet vinden wat ze nodig hebben om door te groeien. Logisch natuurlijk, maar daarmee vertrekken wel de coaches en rolmodellen die de basis vormen van onze methodiek. Daar hebben we ons bij URBN Village op verkeken. Wij hadden verwacht dat een groter gedeelte (intensief) betrokken zou blijven, waardoor je als organisatie niet telkens opnieuw hoeft te beginnen.

**Toekomst**

De komende periode gaan we vanuit URBN Village aan de slag met ‘deelproducten’. Op een lager pitje, omdat van de huidige organisatie opnieuw de meeste professionals zijn vertrokken. Hoewel een URBN Village zoals het concept waar we in Lelystad aan hebben gewerkt het ultieme doel is (de combinatie van een fysieke plek en een online community), weten we inmiddels ook dat er grote behoefte is aan verschillende onderdelen vanuit het concept. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan:

- Conceptontwikkeling
- Consultancy
- Training & Coaching
- Programma’s (verdieping)
- Community Building (fysiek en online)
- Passie Onderwijs & Nano-didactiek
- Creëren van informele werkplekken

Aanvulling

Ter onderbouwing van het ontbreken van de financiële continuïteit, onze begrotingen voor zowel het huidige als het volgende jaar. In het lopende jaar is een groot gat ontstaan. Corona was daarin de grootste boosdoener. Daardoor zijn programma’s en verdienmodellen weggevallen. Vanuit de organisatie hebben we besloten om veel eigen tijd te investeren. Op lange termijn is dit natuurlijk geen optie. Niet alleen op persoonlijk vlak, maar ook wat betreft de professionaliteit als organisatie.

Voor het jaar ‘22 was er nog een behoorlijk gat binnen het dekkingsplan. Daarnaast is er wat betreft inkomsten uitgegaan van het meest positieve scenario. Ook daarin schuilt wederom de kwetsbaarheid van het concept wanneer we zouden besluiten om door te gaan in de huidige vorm. Dat was voor ons geen optie.

Mark Nieborg