

COLLABORATIEVE INNOVATIE CANVAS

De stappen om te innoveren over grenzen heen, met overheid, bedrijfsleven, kennisinstellingen en burgergroepen.

Onderwerp: _____ Datum: _____

_____ Versie: _____

LEGENDA: opgave samenwerking randvoorwaarden

<p>DROOM Formuleer een gezamenlijk beeld van de toekomst, waar werk je naartoe?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Deze droom kan alleen in samenwerking veel verschillende stakeholders gerealiseerd worden.</p>	<p>MAATSCHAPPELIJKE WAARDE Wat is de maatschappelijke meerwaarde, hoe dient dit het algemeen belang?</p>	<p>PROPOSITIE Wat ga je doen in de samenwerking met alle partners? Nieuwe producten of diensten ontwikkelen? Kennis uitwisselen? Obstakels agenderen?</p>	<p>ACTIELIJNEN Welke resultaten zijn op korte termijn zichtbaar? Waar ga je direct mee aan de slag? Het is de kunst om de energie in een samenwerking vast te houden. Kleine stappen die bijdragen aan de grotere droom, helpen daarbij.</p>														
<p>SAMENWERKINGSPARTNERS Met wie werk je samen en waarom?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="91 707 427 754">PARTNERS</th> <th data-bbox="427 707 831 754">BELANG</th> <th data-bbox="831 707 1131 754">BIJDRAGE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="91 754 427 978"> Maak een onderscheid tussen de founding partners: de initiatiefnemers. De sponsoring partners: partijen die zich later bij de samenwerking voegen. En overige stakeholders: stakeholders die (nog) geen samenwerkingspartner zijn." </td> <td data-bbox="427 754 831 978"> Wat is het belang voor de partners om samen te werken? Bijvoorbeeld: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Opbouwen van kennis <input type="checkbox"/> Verbreden van netwerk <input type="checkbox"/> Aantrekken van talent <input type="checkbox"/> Kostenbesparing <input type="checkbox"/> Maatschappelijk bijdragen </td> <td data-bbox="831 754 1131 978"> Wat draagt elke partner bij aan de samenwerking? Elke partner kan iets anders bijdragen. Denk aan geld, in-kind inzet van mensen en medewerking, toegang tot een netwerk, marketing, locatie of systemen. Specificeer dit per partnerorganisatie. <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Goed werkgeverschap <input type="checkbox"/> Risico delen <input type="checkbox"/> Versterken van imago <input type="checkbox"/> Anders namelijk... </td> </tr> <tr> <td colspan="3" data-bbox="91 978 1131 1058" style="text-align: center;"> <h2>FOUNDING PARTNERS</h2> </td> </tr> <tr> <td colspan="3" data-bbox="91 1058 1131 1137" style="text-align: center;"> <h2>SPONSORING PARTNERS</h2> </td> </tr> <tr> <td colspan="3" data-bbox="91 1137 1131 1217" style="text-align: center;"> <h2>OVERIGE STAKEHOLDERS</h2> </td> </tr> </tbody> </table>		PARTNERS	BELANG	BIJDRAGE	Maak een onderscheid tussen de founding partners: de initiatiefnemers. De sponsoring partners: partijen die zich later bij de samenwerking voegen. En overige stakeholders: stakeholders die (nog) geen samenwerkingspartner zijn."	Wat is het belang voor de partners om samen te werken? Bijvoorbeeld: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Opbouwen van kennis <input type="checkbox"/> Verbreden van netwerk <input type="checkbox"/> Aantrekken van talent <input type="checkbox"/> Kostenbesparing <input type="checkbox"/> Maatschappelijk bijdragen 	Wat draagt elke partner bij aan de samenwerking? Elke partner kan iets anders bijdragen. Denk aan geld, in-kind inzet van mensen en medewerking, toegang tot een netwerk, marketing, locatie of systemen. Specificeer dit per partnerorganisatie. <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Goed werkgeverschap <input type="checkbox"/> Risico delen <input type="checkbox"/> Versterken van imago <input type="checkbox"/> Anders namelijk... 	<h2>FOUNDING PARTNERS</h2>			<h2>SPONSORING PARTNERS</h2>			<h2>OVERIGE STAKEHOLDERS</h2>			<p>PITCH Maak op basis van de eerder ingevulde onderdelen een sterke pitch om anderen enthousiast te maken. Vertel hierin kort en bondig: Wat is de droom? Wat levert het maatschappelijk op? Wat is er voor nodig om de droom te realiseren. Met wie ga je dat doen? Afhankelijk van diegene die de pitch te horen krijgt: wat draagt het bij aan die organisatie?</p>
PARTNERS	BELANG	BIJDRAGE															
Maak een onderscheid tussen de founding partners: de initiatiefnemers. De sponsoring partners: partijen die zich later bij de samenwerking voegen. En overige stakeholders: stakeholders die (nog) geen samenwerkingspartner zijn."	Wat is het belang voor de partners om samen te werken? Bijvoorbeeld: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Opbouwen van kennis <input type="checkbox"/> Verbreden van netwerk <input type="checkbox"/> Aantrekken van talent <input type="checkbox"/> Kostenbesparing <input type="checkbox"/> Maatschappelijk bijdragen 	Wat draagt elke partner bij aan de samenwerking? Elke partner kan iets anders bijdragen. Denk aan geld, in-kind inzet van mensen en medewerking, toegang tot een netwerk, marketing, locatie of systemen. Specificeer dit per partnerorganisatie. <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Goed werkgeverschap <input type="checkbox"/> Risico delen <input type="checkbox"/> Versterken van imago <input type="checkbox"/> Anders namelijk... 															
<h2>FOUNDING PARTNERS</h2>																	
<h2>SPONSORING PARTNERS</h2>																	
<h2>OVERIGE STAKEHOLDERS</h2>																	
<p>FINANCIERING Welke middelen heb je nodig om de samenwerking en de projecten te bekostigen? Financiert de overheid een deel van de samenwerking? Let er dan op de regels rondom staatssteun en aanbesteden (is alleen sprake van als de overheid inkoop).</p>	<p>NEUTRAAL TERREIN Soms kan dat helpen om een intermediair in de samenwerking aan te stellen of de samenwerking door een neutrale partij op een neutrale plek te laten hosten. Dit kan bijdragen aan de gelijkwaardigheid tussen de samenwerkingspartners. Bedenk of dit nodig is voor jouw samenwerking.</p>	<p>GOVERNANCE Hoe richt je de governance van de samenwerking in? Hoe neem je besluiten en hoe zorg je voor betrokkenheid van de partners? Hoe zorg je voor bestuurlijke sponsoren? Let in de governance op een zuivere relatie met geldschietters (vanuit de overheid): trek verantwoordelijkheid over subsidie los van de partnership en zet de subsidieverstrekker niet in de Raad van Toezicht / Advies.</p>	<p>AFSPRAKEN EN ORGANISATIEVORM Hoe je afspraken vastlegt en welke organisatievorm je kiest is afhankelijk van welke afspraken je wilt maken. Dit is maatwerk. Leg een basis door de volgende vragen te beantwoorden: Wil je aansprakelijkheidsafspraken maken? Hoe lopen de financieringsstromen, waar staat het geld? Hoe wil je het eigendom regelen van wat samen ontwikkeld wordt? Hoe wil je de juridische basis inrichten?</p> <p>Tip: start de samenwerking zo licht mogelijk. Begin bijvoorbeeld met functioneel samenwerken en stel een aantal spelregels met elkaar op. Het is altijd mogelijk de samenwerking later te formaliseren.</p>														