



BELEIDSPLAN 2020-2023

Sinds 1987 biedt het John Adams Institute een Amsterdams podium voor the best and brightest of American thinking. Vooraanstaande, intellectuele, en provocatieve sprekers, van Nobel Prijswinnaars en Supreme Court rechters tot filmsterren, Pulitzer Prize-winnende journalisten, en politici hebben sinds de oprichting de revue gepasseerd. In de afgelopen 33 jaar heeft het John Adams Institute een groot aantal Amerikaanse gasten naar Amsterdam gehaald die het culturele leven in de stad hebben verrijkt.

ORGANISATIE

De organisatie van het John Adams bestaat uit de volgende onderdelen:

Dagelijkse organisatie: een algemeen directeur, een programmadirecteur en een event coördinator. Meestal aangevuld met een stagiair. De verantwoordelijkheden zijn als volgt:

- Directeur (0,4 fte): algemeen verantwoordelijk voor dagelijkse gang van zaken. Het gezicht van de organisatie en de artistieke en inhoudelijke waarde van het programma. Schrijft teksten, presenteert de avonden en is zo veel mogelijk naar buiten gericht.
- Programmadirecteur (0,8 fte): verantwoordelijk voor operationele, zakelijke gang en ook inhoudelijke gang van zaken. Regelt de financiële en juridische aspecten van de organisatie, alsook de programmering en fondsenwerving.
- Event coördinator (0,8 fte): verantwoordelijk voor de productie van de events, zowel op de avond zelf als de praktische kanten voor de voorbereiding, en voor de organisatie van het kantoor.
- Stagiair (0,6 fte): algemeen ondersteunend. Veelal actief met de jaarlijkse lezingenserie die het John Adams op scholen organiseert, de onderhoud van de website en social media, en ondersteunend aan de event coördinator.

Bestuur: eindverantwoordelijk voor de organisatie is het bestuur. Het bestuur is een toezichthoudend bestuur met een redelijk grote betrokkenheid. Het bestuur bestaat uit een voorzitter, penningmeester en secretaris en enkele algemene leden. De algemene leden van het bestuur hebben elk ook een duidelijke rol, bijvoorbeeld ondersteunend op het terrein van de inhoud van het programma, fondsenwerving, communicatie, juridische zaken en HR. Het bestuur komt ten minste vier keer per jaar bij elkaar.

Verdere ondersteuning huurt het John Adams extern in, zoals een webdesigner, boekhouder, systeembeheerder en e-marketing adviseur.

In de periode 2020-2023 is de verwachting dat deze structuur hetzelfde zal blijven. Wel zijn er plannen om verder extern te investeren in e-marketing en online producties van events.

PROGRAMMERING

Het programma van het John Adams was van oorsprong gericht op Amerikaanse literatuur, waarbij het doel was om belangrijke romanschrijvers en dichters als Joseph Brodsky of Saul Bellow naar Amsterdam te halen. In de loop van de afgelopen 33 jaar heeft het JAI haar focus verbreed naar een diverser programma waarin meer ruimte is gevonden voor actuele thema's die gericht zijn op politiek, technologie, geschiedenis, economie en maatschappij en kunst. Het John Adams heeft hierin een objectieve rol als aangever, als neutraal platform waarbij ideeën en opinies worden geuit. Het John Adams moedigt de diversiteit van ideeën, onderwerpen en discussie aan zonder hier zelf een standpunt in te nemen. Maar het John Adams zal ideeën op basis van uitsluiting en ongelijkheid geen platform geven.

Tien jaar geleden was de programmering van het John Adams nog ongeveer gelijk verdeeld tussen literatuur en non-fictie, maar de laatste jaren heeft de non-fictie de overhand gekregen in het programma. Ons doel voor de periode 2020-2023 is om deze ontwikkeling door te zetten. Door het grotere aanbod van sprekers over deze onderwerpen en tegelijkertijd de afname van het aanbod van sprekers uit de Amerikaanse literatuur is dit voor het John Adams inhoudelijk en financieel een

interessantere programmering. Uiteraard zal het John Adams altijd lezingen met romanschrijvers blijven organiseren, maar het aanbod neemt af. Er verschijnen minder vertalingen van Amerikaanse romans omdat dat relatief dure uitgaven zijn (rechten en vertaling), minder worden gelezen dan vroeger en de meeste Nederlanders de Engelstalige editie van de roman kopen. Bij non-fictie is dit minder aan de orde. Een reden hiervoor is dat bij non-fictie boeken de inhoud belangrijker is dan het mate van literair taalgebruik. Een vertaling doet hier minder aan af. Ook is de vraag van het publiek naar kennis en verdieping groter geworden. Dit zien we ook bij andere initiatieven in Nederland: het aanbod aan debatten, lezingen en discussies is sterk gestegen de afgelopen jaren. Het John Adams neemt hierin een bijzondere positie in omdat:

a) de spreker een persoon moet zijn waarvoor mensen naar de lezing komen in plaats van dat men voor uitsluitend het onderwerp van gesprek komt. Het doel is om een inspirerende avond te organiseren met een persoon die de bezoeker graag persoonlijk wil horen en ontmoeten;

b) de sprekers uitsluitend afkomstig zijn uit de Verenigde Staten. We organiseren dus niet lezingen óver de Verenigde Staten of onderwerpen uit de Verenigde Staten door sprekers die niet uit de VS komen.

De afgelopen jaren is het John Adams succesvol geweest in de programmering. Het aantal evenementen is gestegen van 12 per jaar naar 20 per jaar en meer evenementen werden uitverkocht. De omzet kaartverkoop is daarmee ook toegenomen. Het streven is dat dit in de periode 2020-2023 rond de 20 events per jaar zal blijven.

FONDSENWERVING

In 2015 heeft het John Adams besloten dat er een noodzaak was om een duidelijker en eenvoudiger structuur voor de fondsenwerving op te zetten. De toenmalige structuur van de fondsenwerving was erg diffuus, en er was een structureel jaarlijks begrotingstekort van 10% van het bedrag van de fondsenwerving. Dat tekort werd in die jaren goed gemaakt met extra opbrengsten uit (speciale) evenementen, maar die inkomsten waren zelden structureel. Binnen de organisatie van het John Adams leefde het gevoel dat er meer bijdragen van particulieren mogelijk konden zijn.

John Adams Family

In 2016 is de beweging ingezet om structureler fondsen te vinden, met de focus op particuliere ondersteuning in de vorm van donaties. De fondsenwerving bij bedrijven is voor het John Adams al jaren stabiel.

Het John Adams heeft sinds 2016 een groep donateurs opgebouwd die het instituut ondersteunen omdat ze persoonlijk interesse hebben in het programma dat wordt aangeboden, ze het belangrijk vinden dat een dergelijk programma in Nederland wordt aangeboden en omdat ze het interessant vinden om andere donateurs te ontmoeten: de *John Adams Family*. Het doel is daarnaast om leden in nauw contact te brengen met bijzondere denkers en sprekers uit de Nood-Amerikaanse literaire wereld, overige cultuur, politiek en wetenschap. De Family is een intieme club waarvoor exclusieve bijeenkomsten worden georganiseerd. Uitnodigingen gelden altijd voor twee personen. De financiële bijdrage van de leden wordt gebruikt om het programma verder te verdiepen en nóg interessanter te maken met sprekers die anders toe onhaalbaar waren. De opbrengst van de donaties gaat dus naar de organisatie van de speciale events, maar kan ook gedeeltelijk geormerkt worden. Voorbeelden hiervan zijn:

- Lezingenserie op middelbare scholen
- Geluidsapparatuur
- Digitaliseren en toegankelijk maken van geluidsopnames
- Organiseren van online events

De John Adams Family heeft nu 42 leden. Het streven is om in de periode 2020-2023 te groeien naar een stabiele groep van 50 leden.

Corporate members en sponsors

Een groep enthousiaste en geïnteresseerde bedrijven ondersteunt ons programma. Over het algemeen zijn dit multinationals die een belang in de Verenigde Staten hebben, bedrijven die geïnteresseerd zijn in internationaal debat en innovatie of Amerikaanse bedrijven in Nederland. Praktische redenen van bedrijven voor ondersteuning zijn onder meer:

- het is belangrijk dat innovatieve en aansprekende gedachten, opinies en werk uit de VS worden gepresenteerd aan een Nederlands publiek. Er komen veel nieuwe ontwikkelingen uit de VS die belangrijk zijn om hier te presenteren en te bediscussiëren.
- het programma is interessant om aan te bieden aan zowel de leden van de eigen organisatie als aan relaties. Dat geldt in het bijzonder voor Nederlandse bedrijven waarvoor de VS een belangrijke markt is.
- het netwerk van het John Adams Institute is interessant. Regelmatig treffen onze sponsors elkaar bij events en recepties. als Amerikaanse organisatie willen ze een Amerikaans cultureel centrum ondersteunen, ook voor als er bezoek uit de VS is. Hiernaast zijn er meer specifieke redenen voor ondersteuning van het John Adams. Regelmatig wordt een event “geadopteerd” door een van onze sponsors, waarmee ze het aanbieden aan relaties, klanten en medewerkers en waarbij ook inhoudelijk wordt samengewerkt.

Het John Adams werkt ook samen met andere culturele organisaties, bijvoorbeeld met Internationaal Theater Amsterdam, Concertgebouw, Anne Frankhuis en IDFA. Enkele van onze sponsors ondersteunen ook een of meerdere van deze instellingen, waardoor er een interessante driehoeksrelatie kan ontstaan.

Een overzicht van alle bedrijven staat in ons jaarverslag en op onze website. De bijdrage van de corporate members en sponsors is over jaren stabiel gebleven en ons doel is in de periode 2020-2023 om dit minstens op hetzelfde niveau te houden.

INTERNATIONAAL NETWERK

Het John Adams Institute is een onafhankelijke Nederlandse stichting en enig in zijn soort. Er zijn geen verbonden instituten in andere landen. Dat maakt de organisatie aan de ene kant makkelijk: we hebben een autonome positie om een programma te maken dat wij willen. Aan de andere kant staat het John Adams alleen en moet het van kop tot staart alles zelf doen. We kunnen geen kosten delen

of automatisch bij een tournee van een bepaalde spreker aansluiten. Er zijn wel andere instituten in Europa die op sommige terreinen vergelijkbare programma's organiseren, bijvoorbeeld het *Amerikahaus* in München, de *American Academy* in Berlijn, de *American Library* in Parijs en de *Antwerp America Foundation*. Al deze organisaties organiseren in hun steden ook publieke programma's met Amerikaanse sprekers. Het John Adams Institute heeft met enkele van deze organisaties in het verleden samengewerkt en is met de andere in gesprek om te kijken of samenwerking op het terrein van programmering mogelijk is.

In de periode 2020-2023 wil het John Adams Institute dit netwerk verstevigen en waar mogelijk uitbreiden. De wens is om het netwerk van Europese Amerikaanse culturele organisaties meer te formaliseren en programma's met sprekers te organiseren waarbij er een tournee langs deze aangesloten organisaties georganiseerd wordt. Hiermee zijn sommige grote kostenposten te delen en wordt het voor een spreker ook interessanter om naar Europa te komen omdat er minder intercontinentaal reizen nodig is en in een kortere tijd een grotere doelgroep bereikt kan worden.

DIGITALISERING

Dankzij de bijdrage van de leden van de John Adams Family heeft het John Adams Instituut een grote hoeveelheid geluid- en beeld dragers met opnames – zowel beeld als geluid - van illustere sprekers van afgelopen decennia digitaal veilig weten te stellen. Die opnames vormen het culturele kapitaal van het John Adams en we hebben dit publiek toegankelijk gemaakt in het archief op onze website. Naast onze live events is dit archief de onderlegger van het John Adams als Amerikaans cultureel centrum. Uiteraard wordt dit archief met elke nieuwe lezing verder uitgebreid.

De video's op de website zijn embedded video's vanuit ons Youtube kanaal. Dat kanaal heeft ruim 3.000 abonnees en ontvangt maandelijks ongeveer 25.000 unieke plays. In de periode 2020-2023 willen we dit digitale kanaal verder gaan ontwikkelen: de vormgeving van het videoarchief op onze website zal aantrekkelijker worden ontworpen, we gaan actiever Google ads inzetten om meer bezoekers naar ons videoarchief te trekken en de presentatie van de video's op het Youtube kanaal aantrekkelijker maken door bijvoorbeeld betere playlists te maken.

Voorts hebben we de ambitie om in de periode 2020-2023 het digitale archief te gebruiken om een podcastserie te maken. Oude lezingen en discussies zullen worden ge-edit en geïntroduceerd en afgesloten worden door een presentator. Hierdoor worden de lezingen beter toegankelijk om terug te luisteren: de luisteraar weet door de introductie wie en wanneer de lezing was en wat de strekking van de inhoud zal zijn. We verwachten hiermee een bredere doelgroep te kunnen bereiken die wellicht minder naar lezingen zelf gaat maar wel geïnteresseerd is om kennis te nemen van de inhoud. Tevens kunnen lezingen van het John Adams ook beter naar onderwerpen en thema's gecategoriseerd worden.

In 2020 is het John Adams – mede in verband met de overheidsmaatregelen vanwege COVID 19 - begonnen met het organiseren van online events. Dit zijn videogesprekken met een spreker waar de spreker in de VS is en de interviewer in een studio in Nederland. Van belang hierbij is dat de gesprekken goed gepresenteerd worden - inhoudelijk, maar ook esthetisch door middel van twee presentatoren, veel beeld en geluid, een aantrekkelijke studio - om het publiek voor een gesprek van een uur geïnteresseerd te houden. Na enkele online events in 2020 is de wens uitgesproken om dit in de periode 2020-2023 nog verder te gaan ontwikkelen naast de fysieke, traditionele events. Er zijn altijd sprekers die niet naar Nederland kunnen of willen komen – en hiermee kunnen we deze sprekers toch een plek in de programmering geven. Ook biedt het mogelijkheden om weer andere

sprekers te trekken voor een programma aan de hand van een eerder programma: we kunnen bijvoorbeeld iemand weer laten reageren op een eerdere lezing of discussie.

We zijn in gesprek met de Hogeschool van Amsterdam om in de periode 2020-2023 voor deze online events een samenwerking op te zetten. De HvA heeft studio's en ervaren studenten die dit kunnen begeleiden. Daarnaast wil de HvA deze programma's dan specifiek gebruiken in bepaalde studierichtingen, waartoe zij dan exclusieve toegang hebben.

MARKETING EN DOELGROEPEN

Uit eerdere onderzoeken is gebleken dat het John Adams bij onze kerndoelgroep (hoogopgeleid, vanaf 30 jaar, Randstad, geïnteresseerd in discussie en debat over maatschappelijke onderwerpen, interesse in kunst en literatuur) redelijk bekend is en te boek staat als kwalitatief hoogstaand. Maar daarbuiten is het John Adams te weinig bekend. Het John Adams is geen household naam als het gaat om de plek waar je moet zijn voor verdieping. Het blijft bij die kerngroep. De wens voor de periode 2020-2023 is om de naamsbekendheid van het John Adams te vergroten. Niet alleen door andere doelgroepen te bereiken, maar ook binnen de doelgroep van hoogopgeleide personen op zoek naar maatschappelijke verdieping is er nog een wereld te winnen. Daar zijn verschillende instrumenten voor. Sommige hebben we al en die moeten verder uitgewerkt worden. Maar een grotere zichtbaarheid door meer te investeren in marketingactiviteiten is ook gewenst.

De instrumenten die het John Adams al heeft en die in de periode 2020-2023 verder ontwikkeld gaan worden:

- Online events: het bereik van de events van het John Adams is hiermee zo veel groter dan alleen die ene zaal op die ene avond. Het John Adams kan hiermee meer internationale bezoekers trekken en daarmee ook deuren naar internationale fondsenwerving. Ook kunnen online events ingezet kunnen worden voor de ontwikkeling van het Europe netwerk van Amerikaanse culturele instellingen.
- Podcast: door middel van de podcast kan het John Adams een breder publiek bereiken dat tot nu toe niet naar de fysieke events komt. Om geografische, economische of andere redenen. Een breder publieksbereik is weer interessant voor huidige of potentiële nieuwe sponsors en donateurs.
- Videoarchief: Dit is qua publieksbereik vergelijkbaar met de podcast: het bereik van het John Adams is veel groter. Dit publiek trek je naar de website en mogelijk naar nieuwe events.
- Google ads: Het John Adams heeft een Google grant om daarmee Google ads te plaatsen. Deze advertenties moeten linken naar de website. De website moet ontwikkelen naar meer een portal naar al het digitale aanbod (podcast, online events, videoarchief).

Al sinds 2002 organiseert het John Adams Institute op scholen in heel Nederland een lezingenprogramma, genaamd *The Quincy Club*, bedoeld om een jong publiek te helpen de Amerikaanse cultuur beter te begrijpen. Elk jaar bezoeken we 20 scholen om een programma van twee uur te presenteren over een Amerikaans maatschappelijk onderwerp dat scholieren aan zal spreken. In de periode 2020-2023 gaan we hier mee door, zowel op scholen als met online presentaties.