

# VERSLAG CIRCULAIRE INFRA COMMUNITY

## LEF OM SAMEN TE WERKEN

20 maart 2018

### TER INSPIRATIE VOOR INNOVA58; WAT GA JE DOEN?

Joyce Zuidam en Sanne Visser

**SHEET 1:** Als je iets gaat doen (SSRS); sta dan stil bij de vraag: waarom doen we dit (niet innoveren om te innoveren), op basis van welke visie en condities (maatlat) waarbinnen je acteert. Bij SSRS (rivierbeheer) is men op zoek naar business cases die daaraan kunnen bijdragen. Zowel in het gebied als in de lengterichting. Waar moet het dan aan voldoen? Als iemand met een idee komt: meerwaarde voor gebied, bijdragen aan beheer, duurzame financiering en een toekomst vaste oplossing voor het gebied.

**SHEET 2:** Bij de punaises: waar wet en regelgeving zegt dat het niet kan. De circulaire economie is niet het verkopen van ideeën, ook geen adviseurs die maken dat de pilot lukt. Waterschap Vallei en Veluwe: terugwinnen van sulfiet zonder klant of afnemer. Als je iets doet in de keten kijk je naar de klant en klanteis. Consument of waarde, dan terugkijken naar de hele keten en hoe past mijn idee daarin. Voor RWS een keten rondom maaisel; een intermediair (ZZP'er) in de arm genomen en een belang meegegeven met een bedrag om de keten te verbinden met een ondertekende intentieverklaring. Partners moeten ook een belang hebben om in de keten te zitten. Bij SSRS is er altijd halen en brengen, inbouwen van een afhankelijkheid. Per keten kijk je naar de keten, de onderliggende belangen, en het aan elkaar koppelen (SE). Ketenpartners gaan voor hun eigen onderdeel kijken naar de inspanningsverplichting. Daarin is iedereen verantwoordelijk voor de hele keten. Van berm tot bladzijde: RWS is toeleverancier. Meer terreineigenaren leveren. Techniek zorgt voor maaisel-vezel. Investeren in vezels die tenminste 5 keer kunnen worden hergebruikt. Kan bij Parenco worden ingezet. Investeren is nodig. Parenco investeert in testen. Ideeën zijn belangrijk, bereidheid om met voor en achterkant te kijken. Minimaal voor 7 jaar toeleveren. Bedrijf gaat anders niet investeren. Beeldend maken van een transitie helpt; niet de taal van de lineaire economie, dat helpt niet. Woorden zijn het begin van een snelweg in het hoofd. Beelden helpen om de transitie mogelijk te maken.

**SHEET 3:** Het is belangrijk om een echte verbinding aan te gaan. Duidelijk maken wat de een biedt, de ander nodig heeft, klant-systeem eisen verhelderen en zijn we bereid daarin te investeren. Gelijkwaardige partnering ook voor RWS. Kennis is daarbij belangrijk, borgen van kennis ook. Balans in halen en brengen. Kennis ophaalbaar en opschaalbaar. Zo niet; economie rondom ideeën. In keten is ook eigenaarschap belangrijk: waar zit jij in de keten en waar zitten jouw functie-eisen. Condities zijn belangrijk: dit gaat niet vanzelf, mensen hebben de neiging om niet transparant te zijn. Verzakelijking en gezond eigenbelang in de leerruimte gaat over evenredige financieel bijdrage, alle partners kunnen daar weer de revenuen van plukken. Voorbeeld GBB in de IJssel; meerdere partijen leveren in-kind-geld (TKI) om monitoring in te kopen. Kennisinstituten kunnen die monitoren invullen en bewaren. Optimaliseren van de keten gaat ook over veiligheid, biodiversiteit, kwaliteit, en een product/asset. Oogsten met optimale waarde, extra hek, toegangsrit. Verschil tussen stakeholders en keyplayers: een groot deel van betrokkenen zijn stakeholders. Zij bepalen de condities en de kleur. Keyplayers zijn potentiële kandidaten die een idee naar een best practice brengen, in kind of met geld door middel van investeringen.

#### SHEET 4:

Meedoen aan InnoVA58; RWS is niet de partij met geld. PPS is vaak georganiseerd rondom wantrouwen. Drie partijen waarbij kennis de verbindende factor. Op dit moment is samenwerken minimaal een optelsom.

#### SHEET 5

Leerruimte kan in elke samenwerking/ contractvorm. Contractuele leerruimte. 95% is going concern, 5% ruimte. SSRS heeft een deurbel, mensen kunnen altijd aanbellen. Inspanningsverplichting OG en ON en kennisinstelling geven een leerteam vorm die naar ideeën kijkt en ze beoordeelt. Daar wordt een businesscase van gemaakt voor de eerstvolgende stap. Samenwerking wordt gezamenlijk in een plan van aanpak gegoten. In prestatiecontract wordt optimaliseren van het systeem geregeld. In de leerruimte wordt nieuwe techniek of andere vorm van

samenwerking ingevuld. Alle partners kunnen leerruimte benutten aan de hand van een format. Netwerk kan ideeën inbrengen op basis van investering. Samen durven, samen innoveren samen verdienen. Uniform prestatiecontract geeft toch aparte contractuele ruimte in een annex voor leerruimte. Ontsluit ontwikkelde kennis ook voor andere partijen. De contractuele leerruimte is open om ook andere partijen leerruimte te scheppen.

#### SHEET 6

Roadmap is opgesteld met partijen in de volle breedte (kennis, omwonenden, waterschappen, onderwijs).

#### SHEET 7

Potentieel van het areaal; sociaal en netwerk, maar ook biomassa, waterkracht, sediment. Voorbeeld biomassa: beginnen vanuit (kennisinstituten recyclen kennis) partijen met ambities. 12 partijen (waterschap, RWS, kennisinstellingen, non profit) vormen om van biomassa alliantie en businesscases te maken rondom biomassa. Geen private partijen vanwege aanbesteding, kunnen dan niet meer meedoen in de aanbesteding. Maken van beelden; over welke ketens gaat het dan? Stap 1 is niet het begin van het proces maar in de waardeketen begin je bovenin, vanuit de waarde voor de consument. Dan zorg je voor kwaliteit en zakelijkheid, zij bepalen de waarde en het eindproduct. Vanuit een probleem beschouwen of vanuit product bedenken. Functionaliteiten van bijvoorbeeld oeverbeschoeiing zijn bepalend voor de invulling van de keten. In biomassa zijn ongeveer 30 partners. Belang van Parenco; beperkte toevoer oud papier en kwaliteit van het oud papier, prijs voor oud papier beperken door afnemende toevoer.

#### SHEET 8

Belangrijk zijn ook validatie en verificatie! We moeten een systeem verzinnen waarin producten die voldoen aan een bepaalde definitie ook validatie en verificatie worden meegenomen voor gunning. Dubocalc is dan een beperkend systeem. Verzin een systeem waarbij je een goed validatie en verificatie systeem met een leerteam ontwerpt dat helpt om dat goed te kunnen doen. Als dat product er is moet het in dubocalc worden opgenomen of een andere vorm van erkenning krijgen. Nieuwe producten lopen tegen huidige spelregels aan. Hoe kunnen we een inhaalslag maken: aantonen dat het werkt maar ook beloning voor experimenten. Aan de voorkant bepalen hoe te valideren en verifiëren, kennisdelen en samenwerken. Geen kennisdelen is een te groot risico, kennisdelen wordt niet beloond. Hoe kunnen we de marktwaarde van innovaties vastleggen. Hoe kunnen innovaties worden doorontwikkeld en een nieuwe standaard worden. Innovatieportfolio; aan welke problemen kan dat een oplossing bieden? Bepalen van kennisleemtes en die meenemen in de leerruimte; meer naar best practice en dat wordt de nieuwe standaard. In probleemkaarten wordt gesproken vanuit klanteisen en functionele eisen en die sluit aan op de innovatie portfolio. Innovaties krijgen waarde en worden benut. Waarde van een idee (voor iedere TRL) kan altijd vergroot worden en naar een hoger TRL worden doorontwikkeld. Innovatieportfolio bewaakt de ontwikkeling en investering naar vervolgstappen.

#### SHEET STORMSESSIE

Inventariseren van innovaties rondom prestatiecontracten. Belemmeringen zijn de stress-stand van OG, vinden het moeilijk om er iets van te vinden. Aannemer heeft minder tijd en geduld. Team moet het kunnen beoordelen en het borgen van kennis vraagt meer aandacht en ruimte in een contract en je moet elkaar daar op aanspreken. Stormsessie leidt tot een boekje waarop de aanpak van de leeruimte is ingevuld.

#### SHEET HAGESTEIN

Een plek scheppen waarin een meerwaardegesprek kan plaatsvinden. Kijk dan ook naar wie meedoet en vanuit welke rol. Kies een goede plek die past bij wat je wilt vertellen. Bijvoorbeeld: in museum voor boerenmachines voor biomassa. als je gaat samenwerken kan je een proces afspreken, in de bewoording wil je de entiteit herkennen, daarom is een contract zo lastig. Een letter of intent geeft ruimte waarbij iedere partij zijn eigen intentieverklaring heeft geschreven. Er zijn nog steeds partijen die aanhaken. Kleur bekennen, vooraf. Een gezamenlijke identiteit is veel te lastig. Frank Lohrbach. Welke keten gaan we sluiten en hoe gaan we daarin experimenteren met samenwerking. Onderhoud binnen aanleg! In welke keten zouden jullie het lef hebben om samen te werken?