



## Verslag 3<sup>e</sup> partnerraadbijeenkomst KCNL

Dinsdag 6 juni 2017

Doetinchem

### Samenvatting

Er was een goede opkomst tijdens de 3<sup>de</sup> partnerraadbijeenkomst van het KCNL, met elf vertegenwoordigers van werkveldpartijen, tien vertegenwoordigers vanuit het onderwijs en leden van het kernteam KCNL. Helaas moest, door oponthoud in het verkeer, het programma enigszins worden bijgesteld, waardoor er iets minder ruimte was om met elkaar in gesprek te gaan.

Inhoudelijk zijn veel verschillende onderwerpen de revue gepasseerd. Interessante sprekers uit de verschillende disciplines vertelden, op basis van de eerste resultaten en ervaringen, over de meerwaarde die het KCNL levert en kan leveren. De cijfers laten zien dat het KCNL in 2016 een vliegende start heeft gemaakt, met veel betrokken partijen en met een groot aantal reeds geïnitieerde projecten.

Op basis van de opgehaalde input zien we dat partners actief willen meedenken in de doorontwikkelfase van het KCNL. De ingeslagen weg om tot verduurzaming te komen wordt algemeen onderschreven. De opbrengst van deze bijeenkomst heeft veel punten opgeleverd om verder mee aan de slag te gaan. De belangrijkste punten worden genoemd in het laatste deel van dit verslag (zie Opbrengsten).

### Ontvangst

In totaal 26 deelnemers waren aanwezig op de 3de partnerraadbijeenkomst van het KCNL. Wegens onverwachte verkeersdrukte begon de bijeenkomst 20 minuten later, om 14.20 uur.

Jan Lourens, directeur Waterschap Rijn en IJssel en gastheer voor de middag, heette iedereen van harte welkom in de 'Rijn en IJsselzaal' van het schitterende pand aan de Liemersweg in Doetinchem. Na een korte introductie op het werkgebied en de activiteiten van het waterschap vertelde Jan hoe de Watervisie, samen met stakeholders, tot stand is gekomen. Hij benoemde de onderwerpen die op dit moment prioritair zijn voor het waterschap: Klimaatverandering, energieneutraliteit en circulaire economie. Jan benadrukte het belang van samenwerking om de beoogde transitie gerealiseerd te krijgen. "Samenwerking is halen en brengen; elkaar veel opzoeken om de goede dingen te vertellen op weg naar een duurzame samenleving", aldus Jan. Reden voor Waterschap Rijn en IJssel om strategisch partner te zijn van het KCNL.



*Foto: Waterschap Rijn en IJssel*

## Ontwikkelingen KCNL

Peter van Dongen, voorzitter Stuurgroep KCNL, schetste het doel van deze middag: Het informeren van strategische partners over de actuele ontwikkelingen van het KCNL en het meenemen van de strategische partners in de doorontwikkeelfase waarin het KCNL zich thans begeeft. Hij wees daarbij op het belang van gedragen eigenaarschap t.b.v. de verduurzaming van het KCNL. In zijn openingswoord blikte hij terug op de geslaagde tussentijdse beoordeling door de RC-HOO van december 2016 en de daarop volgende positieve beschikking van EZ. Peter van Dongen benoemde de vier aandachtspunten waar wij ons op richten in de aanloop naar de mid-term review die voor december 2017 gepland staat:

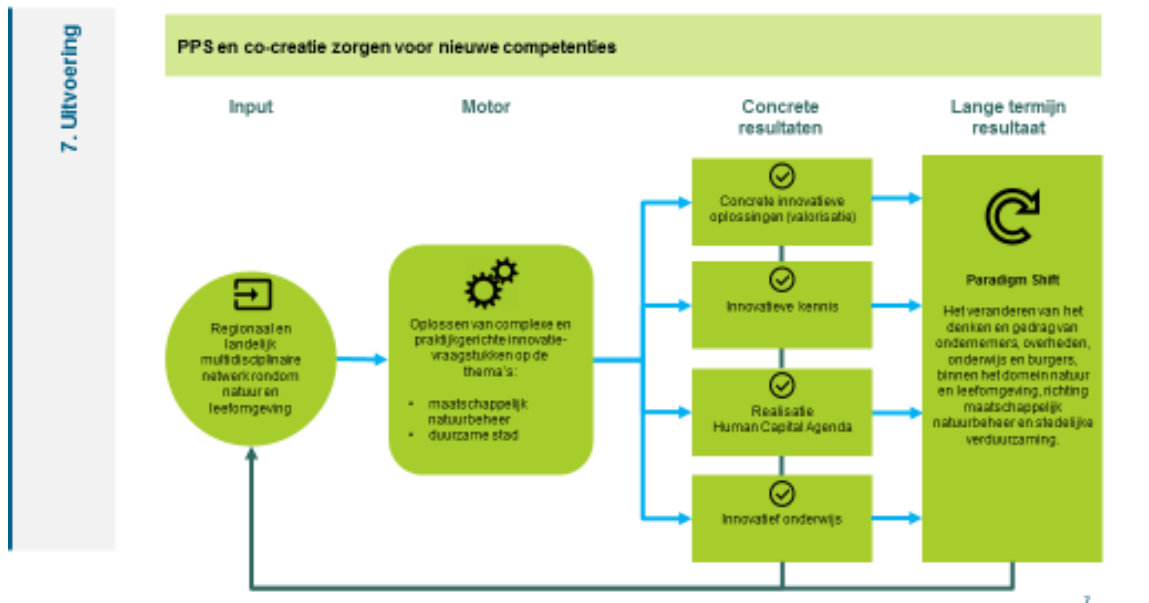
- Toegevoegde waarde KCNL duidelijker maken;
- Verduurzaming van het business model;
- Doelstellingen concretiseren middels effectindicatoren;
- Vertegenwoordiging werkveld in Stuurgroep versterken.

In het volgende programmaonderdeel heeft Evelyne van Dongen, programmamanager KCNL, een update gegeven van de laatste stand van zaken en van de realisatie tot en met het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2017. De cijfers laten zien dat het KCNL een vliegende start heeft gemaakt. De betrokkenheid van werkveld, bedrijfsleven en overheden, onderwijs, docenten en studenten is groot. Een dertigtal projecten loopt en het totaal volume van deze projecten bedraagt op dit moment ongeveer vier miljoen euro.

Aansluitend gaf Evelyne een toelichting op het aangescherpte business model met de vier geherformuleerde *deliverables* en de bijhorende business case van het KCNL. Voor aanscherping van het business model is specifiek gekeken naar opgaven en vraagbehoefte van de doelgroepen binnen het domein natuur en leefomgeving. Zo zijn de opgaven, uitdagingen en hieraan gekoppelde kansen voor technische ingenieursbureaus, ecologische ingenieursbureaus, agrarisch ondernemers, waterschappen, hoveniers, woningbouwverenigingen, bos-, natuur- en terreineigenaren en onderwijsinstellingen, woningbouwverenigingen, overheden, etc. in kaart gebracht.



## Een veranderende wereld vraagt om innovatie. De projecten zijn binnen het KCNL de motor voor transitie



Voor de toekomstige financiering van de organisatiekosten zal worden ingestoken op een multi-level business scenario. Het verrichten van onderzoek in samenwerking met lectoraten, het innoveren van onderwijs en het strategische multifunctionele netwerk zullen hierbij worden ingezet als diensten en producten naar stakeholders en doelgroepen. Vanaf 2018 zal worden gestart met de omschakeling naar een toekomstbestendige business case. Hiervoor zal 50% van de organisatiekosten gedekt moeten worden uit een vaste bijdrage door de strategische partners en uit de projecten. Voor de details van haar presentatie wordt verwezen naar de bijlage bij dit verslag.

In aansluiting zijn we met twee vragen aan de slag gegaan, waarmee bij de partners input werd opgehaald voor de doorontwikkeling van het KCNL:

1. Wanneer is voor jou het KCNL een succes?
2. Welke aansprekende zaken heb je gehoord?

De opbrengsten van dit programma onderdeel zijn door de deelnemers genoteerd op gele en roze 'post-its', welke vervolgens werden verzameld en gebundeld op grote postervellen. Een eerste terugkoppeling van de opbrengst op hoofdlijnen is vervolgens gepresenteerd door business developers van het KCNL, waarna er nog even kort werd gediscussieerd.

## Casuïstiek

Vanuit de perspectieven van diverse doelgroepen - Waterschap Rijn en IJssel, als vertegenwoordiger van de overheden; Tauw en de Branchevereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners, als vertegenwoordigers van de private partijen; en het lectoraat Duurzame watersystemen, als vertegenwoordiger van het onderwijs - werd, op basis van casuïstiek, ingezoomd op de meerwaarde van het KCNL en gesproken over de waardepropositie van het KCNL.

Vanuit de casuïstiek is met de deelnemers in gezamenlijkheid onderzocht hoe kansen in de samenwerking met het KCNL benut kunnen worden en hoe proposities richting de verschillende doelgroepen verder aangescherpt kunnen worden.

### **Ronde 1:**

Rob Immink, programmamanager innovatie bij Waterschap Rijn en IJssel, vertelde vanuit eigen ervaring met het KCNL-project “Leren van Klimaatinnovaties” op welke wijze het KCNL een bijdrage heeft gehad in de totstandkoming van het samenwerkingsproject. Hij liet zien hoe in de samenwerking geleerd wordt over adaptief waterbeheer met lokale stakeholders en hoe de opbrengsten straks gaan doorwerken in het werkveld (en onderwijs). De meerwaarde van (samenwerking met) het KCNL gaat voor het waterschap met name over:

- het leggen van verbindingen tussen overheid, kennisinstellingen en private partijen;
- kennisontwikkeling door inschakelen docenten, onderzoekers en studenten;
- kennis delen.

Paul van Eijk, lector Duurzame Watersystemen bij Hogeschool Van Hall Larenstein, vertelde vanuit eigen ervaring met het KCNL-project “Innovatieve Klimaat Kanalen” wat de meerwaarde is voor het lectoraat van (samenwerking met) het KCNL en hoe het betreffende project aansluit bij het onderzoeksprogramma van het lectoraat. Hij liet zien hoe de samenwerking met het lectoraat bijdraagt aan de kwaliteit van het onderzoek en hoe de opbrengsten worden ingebed in het onderwijs.

Na deze beide presentaties was het tijd voor vragen en discussie naar aanleiding van ingebrachte casuïstiek. Dat werd gedaan door het beantwoorden van twee vragen:

1. Door welke zaken uit de presentatie ben je geïnspireerd?
2. In het verlengde hiervan, wat zijn 2 interessante onderwerpen waar het KCNL iets mee zou moeten doen?

Alle antwoorden werden op gele en roze ‘post-its’ genoteerd, verzameld en op posters geplakt, waarna business developers van het KCNL een snelle opsomming van de hoofdlijnen verzorgden.

### **Ronde 2:**

Edwin van der Strate, manager klimaatadaptatie bij Tauw, vertelde vanuit eigen ervaring met maar liefst drie KCNL-projecten: “Klimaatbestendigheid getoetst”, “Innovatieve Klimaatstress test” en “Limburg Waterklaar”, waarom samenwerking met kennisinstututen relevant is bij innovatie. Ook legde hij uit welke bijdrage het KCNL hierin heeft geleverd, of kan gaan leveren. Voor Tauw als advies- en ingenieursbureau ligt de meerwaarde van samenwerking met het KCNL vooral in:

- het ontsluiten van kennis in het netwerk binnen de triple helix;
- het samen pionieren en ontwikkelen;
- capaciteit en onderzoekskracht (van het hele netwerk gebruik maken);
- het buiten concurrentie om met partijen werken en beter van elkaar horen wat nu echt belangrijk is;
- de extra financiële middelen.

Egbert Roozen, directeur Branchevereniging Hoveniers en Groenvoorzieners (VHG), vertelde vanuit eigen ervaring met het KCNL-project “Dakbegroening in de 21<sup>e</sup> Eeuw”, hoe samenwerking met het KCNL aansluit bij de ambities van de VHG. Vanuit de internationale context en globale opgaven liet hij zien hoe deze ontwikkelingen zullen gaan doorwerken in het toekomstig werk van de hoveniers

en groenvoorzieners. Hij vertelde hoe de VHG hierop strategisch beleid maakt en anticipeert en welke commerciële kansen voor de sector worden ontsloten door de samenwerking met het KCNL. En tot slot, hoe samenwerking in het project doorwerkt naar aantrekkelijk en up-to-date onderwijs, o.a. binnen de opleidingen Groene Ruimte van het Mbo.

Gelijk als aan de eerdere ronde casuïstiek was het ook hier tijd voor vragen en discussie op basis van de twee gestelde vragen:

1. Door welke zaken uit de presentatie ben je geïnspireerd?
2. In het verlengde hiervan, wat zijn 2 interessante onderwerpen waar het KCNL iets mee zou moeten doen?

Alle input werd wederom via gele en roze 'post-its' op posters bij elkaar gebracht. Opnieuw werd een samenvatting van de belangrijkste conclusies door business developers van het KCNL gepresenteerd.

## Opbrengsten

### *Wanneer is het KCNL voor jou een succes?*

1. Er is behoefte om via innovatie een bijdrage te leveren aan de paradigmashift.
2. Er is behoefte aan het structureel aangaan van PPS volgens het model van de quadruple helix (kennisinstituten, overheden, bedrijven, burgers).
3. Hou vast aan innovatie moet centraal staan Stimuleren van innovatie. Innovatieve oplossingen gaat erover dat het werkveld er iets aan heeft Toegevoegde waarde leveren voor het werkveld.
4. Innovatieve kennis ontwikkelen, ontsluiten en delen door de groene kolom maar ook met instanties daarbuiten. De uitwisseling tussen werkveld en onderwijs is belangrijk.
5. Zorgen voor aantrekkelijk en up-to-date onderwijs is essentieel om voldoende en goed opgeleide mensen te hebben.
6. De ingezette koers waarbij we kiezen voor een multi-level model, waarbij financiering deels uit eigen bijdragen van partners en deels uit de markt moet worden gehaald, wordt onderschreven.
7. Zodra PPS als een nieuwe routine is ingevoerd, heeft het KCNL zichzelf zo goed als overbodig gemaakt, maar de makelaarsrol zou hierin vervuld moeten blijven.
8. KCNL moet ondersteunend zijn aan partijen en niet in de plaats treden van partijen.

### *Welke aansprekende zaken heb je gehoord?*

1. Uit de feedback die wij hebben ontvangen spreekt dat de boodschap die wij hebben willen overbrengen is overgekomen. We hebben de partners kunnen meenemen in ons verhaal. Dit blijkt uit het gegeven dat partners spreken over innovatieve kennis, verbindingen maken, kennis ontwikkelen ten behoeve van de praktijk, verduurzaming van het KCNL, de business case en de haalbaarheid van de ambitie.
2. Partners zijn enthousiast en onder de indruk over het vele dat al is gedaan en bereikt, met de kanttekening dat de inbreng van het mbo achterblijft.

### *Inspiratie*

1. Veel partners zijn geïnspireerd door de concrete inhoudelijke thematiek van Groen in de stad. De tijd is voorbij dat Groen als decoratie werd gezien. In het licht van de grote thema's van deze tijd, zoals klimaat, verstedelijking, leefbaarheid etc., is "Groen" een bittere noodzaak. Groen heeft ook andere baten en die moeten we zichtbaar maken.

2. Andere partners laten zich inspireren door het maatschappelijk belang, de betekenis van het KCNL en haar projecten en de toegevoegde waarde voor betrokken partners en de bijdrage aan maatschappelijke opgaven.
3. Dan zijn er de partners die zich laten inspireren door de vernieuwing die het KCNL en haar projecten teweeg brengen.
4. Veel partners zijn ook geïnspireerd door nieuwe vormen van samenwerking en co-creatie, of dat nu is tussen marktpartijen en onderwijs, of tussen instituten en burgers, of tussen instituten onderling.
5. Er zijn voldoende aanknopingspunten voor een integrale benadering in het onderwijs. Het betrekken van studenten bij de projecten kan veel opleveren voor partners en andere stakeholders. Maar flexibiliteit in het onderwijs bij de uitvoering blijft een uitdaging. Evenals de structurele inbedding en verankering van de opbrengsten in het onderwijs.

### *Interessante onderwerpen waar het KCNL iets mee moet doen*

1. Om duidelijke keuzes te kunnen maken voor een duurzaam business model, moet de toegevoegde waarde van het KCNL eerst scherp worden geformuleerd en uitgedragen.
2. Belangrijkste suggesties t.a.v. het proces bestaan uit het maken van een samenwerkingsagenda, het verder uitbouwen en ontsluiten van het netwerk, en het delen van kennis en ervaring.
3. Suggesties om het onderwijs nog meer te laten profiteren van het KCNL, betreffen vooral het verder versterken van de rol/betrokkenheid van het mbo en het blijven benutten van de toegevoegde waarde van lectoraten.
4. Successen actief uitdragen!
5. Tenslotte worden er een groot aantal inhoudelijke thema's genoemd, die eigenlijk allemaal al door het KCNL zijn geprogrammeerd, bij het aanbrengen van meer focus. De thema's die er uitspringen zijn:
  - Circulaire economie
  - Klimaatadaptatie en -mitigatie
  - Kwaliteit van de leefomgeving
  - Groen in de stadDe noodzaak van deze thema's voor een duurzame toekomst werden steeds benadrukt, evenals de integrale aanpak ervan.

## Afsluiting

Peter van Dongen besloot de middag met een korte reflectie op de bijeenkomst en een eerste samenvatting van de opbrengsten en beloofde de aanwezigen dat de opbrengsten van alle 'post-its' in het verslag van deze bijeenkomst worden opgenomen (zie hierboven).

De volgende bijeenkomst van de Partnerraad zal zijn op 7 november 2017 en dan zijn we te gast bij Staatsbosbeheer.

Om 16.30 uur werd de bijeenkomst besloten, maar niet voordat iedereen was uitgenodigd voor een afzakkertje in het Aquarand, een restaurant op "waterbasis".