

Netwerk aanpak voor het Businessplan Groene Ruimte van WageningenUR

Presentatie voor Netwerkprofessionals

18- 11-2011

Jelleke de Nooy van Tol, myeyes group NV

De vraag

- ❑ Vanuit de 'levende netwerken' benadering een aanpak voor marktontwikkeling
- ❑ Voor alle groene ruimte onderzoek: water-ecologie, bodem, duurzaam landgebruik, landschap, bos, natuur,
- ❑ Waarbij ook meer financiering uit die markt komt
- ❑ BP reflecteert de netwerken waaraan we bijdragen

aanpassen

overeenkomsten

vluchten

profeet

naaf

inspirator

regelgever

dialogoog

ruil

wij

vitale
ruimte

ik

ordening

uitdaging

strijder

verzet

strateeg

onderhandelaar

berusten

verschillen

vechten

coherentiecyclus

	fase1	fase2	fase3	fase4
	inspiratie	uitdaging	structuur	verankering
stimulansen	inspirators	uitdaggers	strijders	visionairs
stellers	begrenzers	Strategen	bemiddelaars	beheersers
hulp troepen	innovatoren	ondernemers	organisatie	opschudders
resultaten	uitruil/ kansen	strategie	veiligheid	projecten
energie- lekken	uitvluchten	vechten	klagen	verstarren
Van ik naar wij	ik	ik	wij	wij

Aanpak: 4 workshops/ stappen

4 workshops/ stappen

- Inventarisatie- Netwerkanalyse
- Uitdaging?
- Structuur
- Verankering

Aanpak: Hefboomthema's/ groepen

- Groene Metropolen
- Duurzaam Toerisme
- Ecosysteem diensten
- Duurzame Gebiedsontwikkeling
- Ruimte op Zee
- Delta in Transitie
- Ruimte, Beleid en ICT
- Ruimte en Risico

Workshop 1, inspiratie, juni

- ❑ Wat inspireert je? Elevator pitch!
- ❑ Inspiratie van buitenaf: interactieve ontwikkeling, hoe gaat dat?
- ❑ Netwerkanalyse, en vindt de schakels.
- ❑ Wat wil je met welke netwerkpartners delen (niet alleen maar laten zien) op de netwerkdag 6 sept

Workshop 2, uitdaging, juli

- Levende netwerkoefening, coherentiecirkel, hoe werkt jouw netwerk?
- “Uitdagers” vertellen
- Elkaar laten zien hoe jouw aanpak mbt je netwerk is
- Feedback geven aan elkaar
- Creer een slagzin m.b.v. creatieprincipes Rinus Knoope

Resultaten uitdagingen:

- ❑ Als je doet wat je deed krijg je wat je kreeg
- ❑ Verschillende partijen bijeen beginnen met elkaar niet begrijpen
- ❑ Haalbaarheid is niet de eerste vraag, maar je wordt er wel op afgerekend
- ❑ Stel dat het zou kunnen wat zou je willen?
- ❑ Aim high but get used to disappointment
- ❑ Creeer een onweerstaanbaar aanbod
- ❑ Paradigmaverandering wordt niet gevraagd
- ❑ Kennisontwikkeling of innovatie?

Tussendoor: netwerkdag

- Gezamenlijke ambities (klant) verkennen
- Netwerkvorming
- Verbreden/ versterken imago WUR

Workshop3, september, structuur, enabling organisation

- Een stevig netwerk bouwen
- Hoe krijgen we hefboom werking?
- Wie en wat gaat ons daarbij helpen?
Hoe gaat de 'enabling community'
ons daarbij ondersteunen

Workshop 4, verankering,

Acht 'feestjes', nieuwe uitdagingen, netwerken

- Wat ga je doen, SMART, tbv verankering
- Netwerk, Inbedding, Organisatie, Financiering,

Interne Markt:

- Verleiden, delen, feedback krijgen:

Synergie

- Samen leren: gezamenlijk 8 interdisciplinaire, instituutsoverstijgende plannen ontwikkelen
- Parels, ankerpunten, puzzels

Verwerken tot plan

- ❑ Unique selling points (hefbomen)
- ❑ Werkvelden (nieuwe netwerken)
- ❑ Te ontwikkelen activiteiten, partnerschappen + zichtbaar maken
- ❑ Inspiratie → uitdaging → PMC's
- ❑ Synergie tussen 8 groepen?
- ❑ Mobiliseren achterban

Per PMC

- Trend / Ontwikkeling Sheet 1
- Markt
- Producten
- Potentiële extra omzet na 2015 Sheet 2
- Strategische fit WUR
- Lopende Trajecten
- S2B Teams
- Acties