



EEN METHODIEK VOOR BIOBASED KETENONTWIKKELING

De oogst van morgen begint vandaag

WWW.CIRCULAIRFRIESLAND.FRL

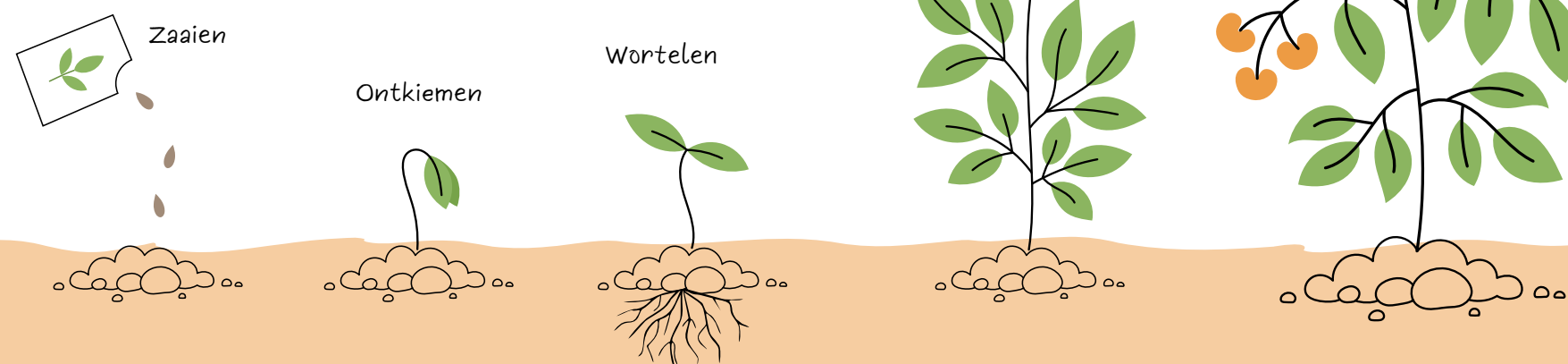
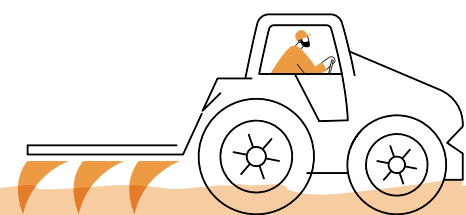
Om de Friese bouwsector om te vormen van grootvervuiler naar inspiratiebron voor de transitie is ketenontwikkeling binnen het programma Fryslân Bouwt Circulair een belangrijke pijler. Deze pijler richt zich op het ontwikkelen van circulaire en biobased waardeketens in samenwerking met de gehele keten.

Het succes van de regionale vezelhennepketen in Fryslân inspireert om ook rondom andere gewassen en in andere regio's unieke ketensamenwerkingen te ontwikkelen. Om toekomstige ketenontwikkeling te laten slagen is het belangrijk om de geleerde lessen van wat er in Fryslân is ontstaan begrijpelijk en herhaalbaar te weergeven. Deze routekaart is een weergave van het hoe de regionale vezelhennepketen is ontstaan en laat zien hoe dit als model kan worden gebruikt voor nieuwe ketenontwikkelingen.

Een routekaart voor ketensucces

Om tot deze routekaart te komen is een onderzoek uitgevoerd waarin interviews zijn afgenomen met sleutelfiguren binnen de ontstane vezelhennepketen, gesprekken zijn gevoerd met ketenregisseurs en observaties zijn uitgevoerd binnen vormende, andere waardeketens. De focus van dit onderzoek lag op drie thema's: strategische randvoorwaarden, processtappen en organisatorische structuur.

Uit het onderzoek kwam duidelijk naar voren dat het vormen van een keten geen lineair proces is, maar een iteratief proces waarin elk gewas zijn eigen specifieke uitdagingen kent. Geen ketenontwikkeling is hetzelfde, maar de basisprincipes kennen overeenkomsten. Deze routekaart is een duidelijke handleiding voor wie wil leren van een succesvolle ketenontwikkeling en voor wie aan de slag wil om meer biobased ketens op te zetten of te versterken.



Bouwstenen naar ketensucces

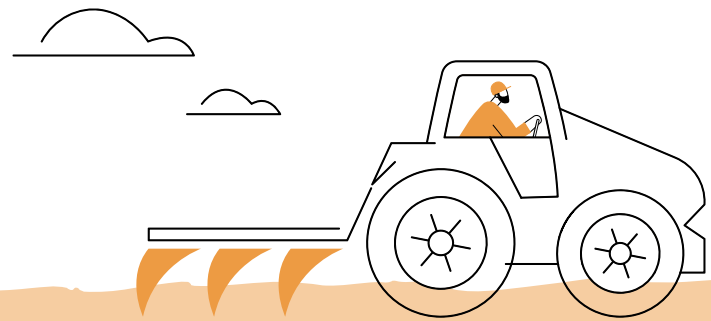


PLOEGEN

De voedingsbodem voor groei

De routekaart is opgebouwd uit verschillende fasen, die chronologisch worden weergegeven. De volgorde is indicatief en niet leidend. Afhankelijk van de context kunnen stappen gelijktijdig of in een andere volgorde worden doorlopen.

Het vormen van een waardeketen begint wanneer de intentie vanuit een organisatie of collectief ontstaat om aan de slag te gaan met een natuurlijk gewas.



ZAAIEN

Het doel van deze fase is om een gedeeld vertrekpunt te creëren met een duidelijk beeld van het keteninitiatief.



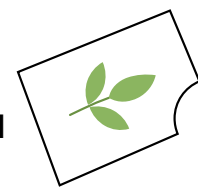
Keteninitiatief

Beoordeel samen met de initiatiefnemer of de combinatie van een gekozen gewas en product(en) aansluit bij de regionale ambities en context. Stel ook de vraag of en hoe het bijdraagt aan de transitie naar een circulaire economie. Een keteninitiatief heeft een grotere kans van slagen als ten minste een partij die zelf actief deelneemt aan de keten bereid is een voortrekkersrol op te pakken. Deze partij zal naast de ketenregisseur het voortouw nemen in het ketenvormingsproces. Zij accepteert het bijbehorende ondernemersrisico en is bereid om de gecreëerde waarde op een eerlijke manier te delen met andere ketenpartners. Zorg dat in de te vormen keten alle schakels in de keten direct of indirect betrokken zijn.



Vormen gezamenlijke basis

Om te beoordelen of het initiatief haalbaar is in termen van economische, ecologische en maatschappelijke waardecreatie is het van belang een bedrijfs casus uit te werken die inzicht geeft in het hoe, wat, waarom, met welke ketenpartners en voor welke afzetmarkt. Gebruik deze inzichten om een gezamenlijke basis te ontwikkelen dat de meerwaarde en kansen voor de keten weergeven.



ONTKIEMEN

Voor een gedragen biobased keten is het in deze fase belangrijk om inzicht te krijgen in de belangen en drijfveren van potentiële ketenpartners.



Ambities verkennen

Om onder de ketenpartners de ambitie gelijk te zetten, organiseer je bijeenkomsten waarin de gezamenlijke basis centraal staan. De bijeenkomsten hebben een inspirerend, maar vooral activerend karakter. Maak de kansen van het gewas zichtbaar met inspirerende voorbeelden en concrete toepassingen.



Drijfveren identificeren

Stel uit de enthousiast geworden groep een compacte initiatiefgroep samen met sleutelfiguren in de keten. Deze initiatiefgroep gaat op zoek naar de belangen, drijfveren en ambities aan zowel de aanbod- als de vraagzijde. De aanbodzijde bestaat uit partijen die het gewas kunnen verbouwen, verwerken, transporteren en toepassen.

De vraagzijde omvat afnemers van het eindproduct. In de bouw zijn dit bijvoorbeeld overheden, projectontwikkelaars of woningcorporaties. Zij spelen een belangrijke rol in het creëren van marktvraag en stimuleren van afname.



Gezamenlijke ambitie

Zorg ervoor dat de vertegenwoordigers van ketenpartners voldoende mandaat hebben binnen hun organisatie om vervolgstappen te kunnen nemen. Niet alles hoeft in dit stadium al tot in detail uitgewerkt te worden. Het is hier vooral belangrijk momentum vast te houden en te richten de ambitie te onderschrijven.

Sluit deze fase bijvoorbeeld af met een intentieverklaring of een opschalingsplan waarin de gezamenlijke ambitie wordt vastgelegd, vertaald naar eerste acties en breed wordt gecommuniceerd. Zorg dat deze voorlopige ketenpartners een stevig fundament vormen voor verdere samenwerking. Het toetreden van partijen buiten deze groep in een later stadium heeft dan geen negatieve gevolgen voor het proces.

OOGSTEN & HERZAAIEN

In de laatste fase draait het om uitvoering van de ketenafspraken en continue verbetering.



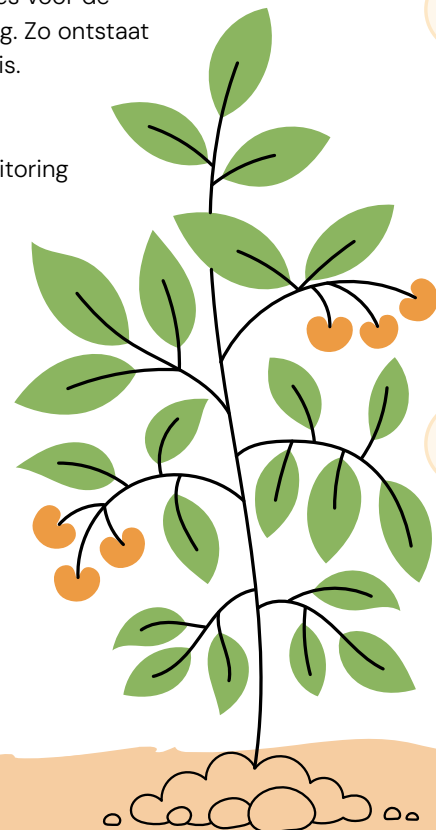
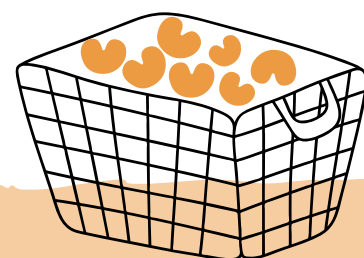
Leer- & Ontwikkelingsessies

Ontwikkelen door te doen: kennissessies voor de kaders, praktijkdagen voor de uitvoering. Zo ontstaat gedeelde kennis die morgen inzetbaar is.



Evaluëren & Borgen

Blijf sturen op resultaat met vaste monitoring en evaluatie. Plan regelmatige sessies om ervaringen te delen, voortgang te toetsen en gericht bij te sturen, zodat de doelen écht haalbaar worden.



GROEIEN & BLOEIEN

Tijd voor concretisering! In deze fase ga je voorbij de intentie, die wordt omgezet naar heldere afspraken.



Concretiseren van ambitie

In deze stap richten we de ketensamenwerking in voor structurele samenwerking en opschaling. Een compacte stuurgroep (bijv. de initiatiefgroep) bepaalt en borgt rollen, verantwoordelijkheden en overlegstructuur. Met alle partners maken we heldere, haalbare afspraken over afzetvolumes, producttoepassingen en kwaliteitsnormen. Maak afspraken zo concreet en resultaatgericht mogelijk; hier spreken we elkaar op aan. Zo ontstaat een robuuste ketenorganisatie die voortbouwt op vertrouwen en de basis legt voor succesvolle opschaling.



Seal de Deal

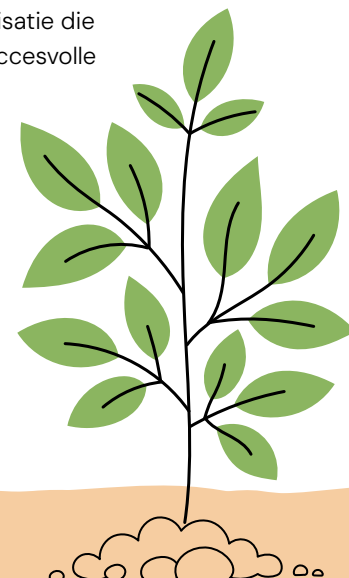
De samenwerking wordt officieel bekrachtigd met de ondertekening van een deal. Grijp dit moment aan om met elkaar naar buiten te treden en elkaar vanaf dat moment aan de afspraken te houden. Bilaterale overeenkomsten tussen ketenpartners zijn niet onderdeel van deze deal, maar de deal kan die overeenkomsten wel inspireren.



Proefprojecten

Een belangrijk instrument om onzekerheden te adresseren is het uitvoeren van proefprojecten. Richt deze projecten in op het praktisch testen en evalueren van belangrijke succesfactoren. Denk aan de teelt van een gewas, het produceren en testen van een materiaal of de toepassing daarvan in een concreet project.

Zo wordt aangetoond dat de toepassing in de praktijk werkt. Daarnaast doen ketenpartners via deze projecten gezamenlijk ervaring op, wat bijdraagt aan het onderlinge vertrouwen en draagvlak voor samenwerking.



WORTELEN

Zodra de gedeelde ambitie helder is, volgt de vertaling naar concrete doelen en afspraken die richting geven aan de verdere ketenontwikkeling.



Onzekerheden adresseren

Nu de samenwerking concrete vormen aanneemt, is het belangrijk om praktische risico's vroegtijdig te herkennen en te adresseren. De ketenpartners maken samen de belangrijkste onzekerheden inzichtelijk, zoals: technische haalbaarheid, beschikbaarheid van grondstoffen, financiële haalbaarheid en juridische aspecten. Het is belangrijk in deze fase steeds te blijven stilstaan bij het gedeelde belang en de gezamenlijke ambitie.

Het is belangrijk elkaar nu regelmatig te ontmoeten om gezamenlijke doelstellingen aan te scherpen, besluitvorming af te stemmen en informatie-uitwisseling mogelijk te maken. Check regelmatig of alle partijen nog voldoende zijn aangehaakt (in de groep én binnen de eigen organisatie) en draagvlak behouden. Besteed hierbij aandacht aan de groepsdynamiek en stimuleer gelijkwaardige communicatie, zodat alle partners zich gehoord en betrokken weten. Zo ontstaat een stevige basis voor verdere besluitvorming en groeit het onderlinge vertrouwen.

