

Introductie “Blue Economy”



Inzicht

- Groene economie voldoet niet
 - Duurder
 - Niet beter, hooguit evenwaardig
 - Vaak verdoken of verschoven problemen
- Blauwe economie
 - Goedkoper
 - Beter
 - Duurzamer
 - Lokaal
 - Doel: meervoudige opbrengsten, zakenmodellen die duurzaam zijn en ecologisch geïnspireerd, lokaal ondernemerschap en tewerkstelling, gesloten kringlopen...

Uitgangspunten

- De natuur als voorbeeld
 - Evolutionair uitvoerig geteste oplossingen die meestal werken onder “normale” omstandigheden (druk, temp, vochtigheid, ...)
Vragen: **Tijd? Uniformiteit? Procescontrole? Kennis? ...**
 - Kringlopen/meestal omkeerbare processen (meer fysica dan chemie)
Vragen: **Schaal? Complexiteit? Tijd? ...**
 - Meerwaarden en veerkracht door netwerken/verbanden tussen omgeving en totaal verschillende soorten uit de 5 “koninkrijken”: planten, dieren (incl. mens), bacteriën, paddestoelen, algen
 - Ontwikkelt op basis van wat er is (reliëf, grondstoffen, water, ...)
- Afgeleide principes
 - Vertrek van wat er al is (fysiek, potentieel, trendmatig, ...)
 - Enkel zakenmodellen gebaseerd op meervoudige opbrengsten op diverse domeinen (geen 1 op 1 oplossingen)
 - Werk rond basisbehoeften: energie, voeding, huisvesting, ...

Stappen naar zakenmodel

■ Screening

- Wat is er beschikbaar in een regio?
- Welke actoren hebben problemen/pijn? (kosten)
- Welke andere problemen hangen daar mee samen? (clusters uittekenen)
- Welke verbanden zijn er tussen verschillende probleemclusters? (samen met experts van heel verschillende domeinen)

■ Cash flows zoeken

- Welke kosten van de ene partij kunnen inkomsten zijn voor andere?
- Is er daarbuiten nog een “markt” voor 1 of meer van onze producten/diensten

■ Risico's beperken

- Meer veerkracht door meervoudige opbrengsten / verschillende projecten
- Werken met middelen van anderen / potentieel bedrijven in moeilijkheden
- Begin met gemakkelijke linken (don't be the wave, be the surfer)
- basisbehoeften
- Werk onder de radar

Stappen naar zakenmodel

- Partners in bad nemen
 - Zoek de minimale “winning coalition”
 - Gebruik taal die ze begrijpen, argumenten die hen interesseren
 - Geen gezamenlijke consensus zoeken, maar apart en formeel engageren: “stel dat die meedoet, engageert u zich dan tot ...”. Pas achteraf samen leggen.
 - Geen geld op eigen rekening, maar naar plaats waar je iets wil doen
 - Potentieel bij familiale bedrijven (positief lokaal ondernemerschap)
 - Snel naar “DOEN” en snel resultaten voorleggen
- Voorbeelden
 - http://www.zeri.org/ZERI/The_Blue_Economy.html
 - Boek

