


**Twynstra Gudde**  
ADVISEURS EN MANAGERS

# Valorisatie klimaatkennis

## Eindconferentie Klimaat voor Ruimte

Amersfoort  
1 december 2011  
Marjolein van Wijngaarden  
Jan Coppes  
Tessa van der Wijngaart



 Twynstra Gudde *Anders denken, gewoon doen*

Valorisatie klimaatkennis

# Opbouw

1. Aanleiding
2. Vraagstelling
3. Proces van kennisvalorisatie
  - a) Denkmodel kennisvalorisatie
  - b) Vormen van kennisvalorisatie
  - c) Potentiele positionering van een interface
4. Drie opties
  1. Programmatisch uitvragen van businesscases gericht op valoriseren van kennis
  2. Bouwen van een interface die kennis en markt koppelt en helpt bij het ontwikkelen van (kennis)produkten
  3. Ondernemen met klimaatkennis rond top-end vragen
5. Werksessie / discussie

© Twynstra Gudde 1-12-2011 2

## Aanleiding

### Klimaatonderzoeksprogramma' s

1. Klimaat voor Ruimte:  
klimaatscenario' s, mitigatie, adaptatie, integratie, communicatie
2. Kennis voor Klimaat:  
adaptatiestrategieën, hotspots

### Besturen KvR/KvK:

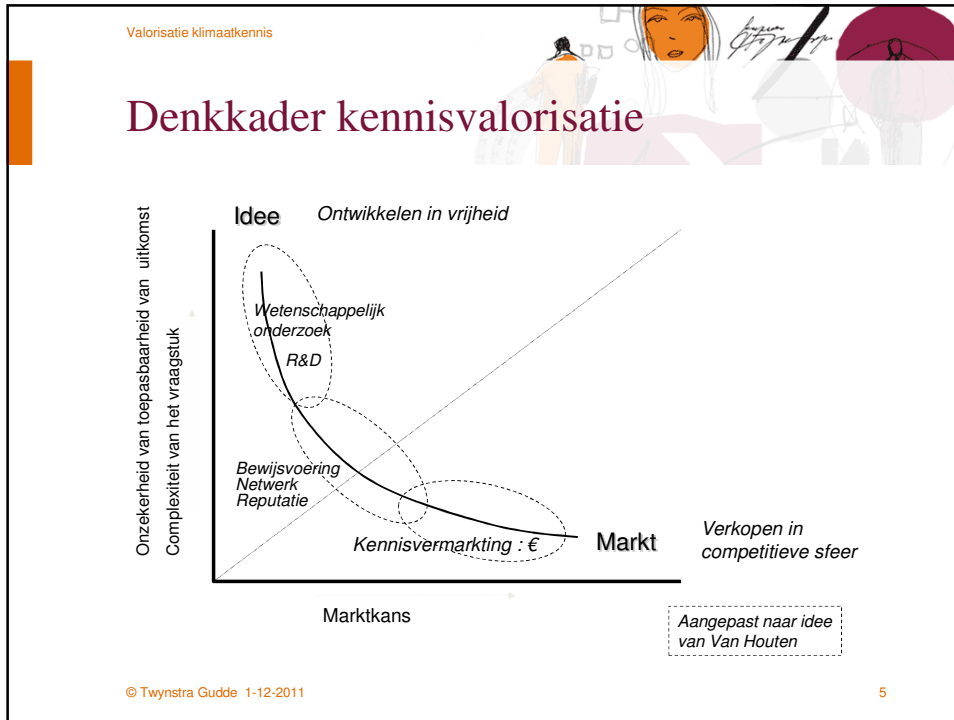
- inzetten op kennisvalorisatie in 'gouden driehoek'
- ontwikkeling klimaatkennis gebaat bij continuïteit van de vraag
- aanhaken bij topgebieden 'Water', 'Agro-Food', Energie

## Vraagstelling

- Interface voor vraag en aanbod klimaatkennis
- Lichte faciliterende organisatie (kleine overhead) , rond business cases
- Bedrijfsleven in de lead
- Eigen bijdrage vragende partijen, medefinanciering door KvR/KvK

### Potentiële sectoren en partijen:

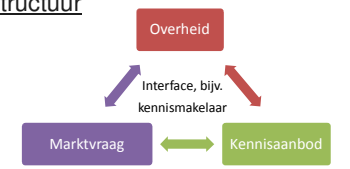

- Bouwbedrijven
- Ingenieursbureaus
- Nutsbedrijven
- Financiële sector
- Min I&M, E,L&I
- KNMI



Valorisatie klimaatkennis

## Vormen kennisvalorisatiemodellen (2)

Flexibele kennisinfrastructuur

- Kennismakelaar
- Interface bevordert valorisatie
- Ondernemen met kennis

© Twynstra Gudde 1-12-2011 7

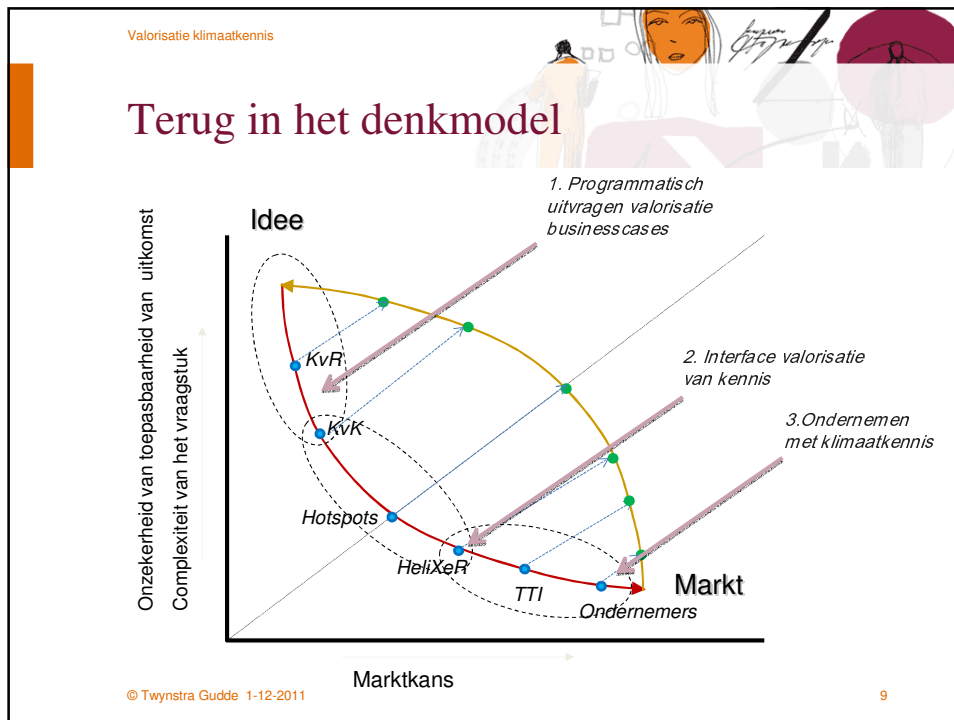
Valorisatie klimaatkennis

## Drie opties

Drie opties om de valorisatie van klimaatkennis te versnellen:

1. Kennismakelaar: KvK-KvR bevorderen de ontwikkeling van business cases door programatisch uitvragen van voorstellen gericht op valoriseren van kennis
2. Interface bouwen die markt en kennis bij elkaar brengt en helpt (kennis)producten te ontwikkelen
3. Ondernemen met klimaatkennis rond top-end vragen

© Twynstra Gudde 1-12-2011 8



Valorisatie klimaatkennis

## 1. Een valorisatieprogramma

Is er behoefte aan een **valorisatieprogramma** dat business-cases een stap verder brengt?

- KvR vraagt business-cases uit met als doel aantoonbaar (meer) markt te maken met de kennis die is opgedaan
- Indieners zijn bedrijven, die hiervoor samenwerken met eindgebruikers
- Voorstel moet concreet zijn, afgebakend in scope, tijd en geld.
- Toets door bestuur van KvR-KvK op kansrijkheid

© Twynstra Gudde 1-12-2011

10

## 2. Verkennen interface valorisatie

M2

Is er een wens voor een **interface** die mogelijk maakt dat:


- Bedrijven en kennisinstellingen samenwerken rond concrete tools/oplossingen.
- Die koppelen aan een “hotspot”-type samenwerking
- Zodat deze passen in een regionale adaptatiestrategie
- Opdat deze strategie en tools (inter)nationaal vermarkten kunnen worden.

## 3. Een onderneming voor klimaatkennis

Een **onderneming** die klimaatkennis als product verkoopt?

- Klimateffectvoorspellingen op maat in internationale context
- In een kennisonderneming waar klimateffectvoorspellingen toegankelijk worden gemaakt voor bedrijven rond inhoudelijke thema's: waterbeheer en technologie, energie, landbouw en -gebruik, (her)verzekerden.
- Bundelen van high-end kennis voor strategische vraagstukken. Niet concurrerend met adviesbureau's, of met GTIs
- Vult de leemte na afloop van KvR en KvK, biedt kansen voor bundeling van kennis.

Valorisatie klimaatkennis




Discussie over 3 type oplossingen  
(voorgaande sheets)

Discussie over 3 type kansrijke producten  
(navolgende sheets)

© Twynstra Gudde 1-12-2011 13

Valorisatie klimaatkennis



Kansrijke producten (1/3)

Technologie-ontwikkeling

1. Een prototype systeem voor het meten van zicht en dwarswind: in een plat vlak én in de lucht.
  - Ontwikkeld binnen HSMS01 KvK (Hotspot Mainport Schiphol)
  - Interessant voor havens/luchthavens etc.
2. Mogelijkheden voor een biomassacentrale:
  - Modelmatig framework voor het in kaart brengen van de impact van o.a. grondstoffen, klimaat en menselijke invloeden
  - Het ontwikkelde model heeft de mogelijkheid uit te gaan van verschillende scenario's, zoals variaties in olieprijs, bemoeienis van de overheid en subsidies.
  - Ontwikkeld binnen ME04 KvR (mitigatie)
  - Interessant voor ingenieurssector

© Twynstra Gudde 1-12-2011

## Kansrijke producten (2/3)

### Klimaatverandering in de stad

1. Classificatie van gebouwen in Nederland en hun gevoeligheid voor klimaatverandering.
  - Mogelijke maatregelen voor de verschillende typen gebouwen om hittestress te verminderen.
2. Evaluatie van adaptatiemaatregelen: wat werkt wel en wat niet (en wanneer)?
  - Ontwikkeld binnen KvK tranche II, klimaatbestendige steden III
  - Interessant voor bouw- en ingenieurssector

## Kansrijke producten (3/3)

### Overstromingsrisico's

1. Nieuwe methode voor kosten baten analyse voor ruimtelijke planning, beter omgaan met onzekerheden bij o.a. overstroming in relatie tot besluitvorming.
2. Methodiek voor onderbouwing van de perceptie van overstromingsrisico's.
3. Value of statistical life (inzicht in waardering mensenlevens en invaliditeit m.b.t. overstromingen).
  - ontwikkeld binnen IC05 KvR (integatie)
  - interessant voor ingenieurssector, financiële sector?



## Twynstra Gudde

ADVISEURS EN MANAGERS

Marjolein van Wijngaarden  
mwd@tg.nl  
Jan Coppes  
j.coppes@witteveenbos.nl  
Tessa van der Wijngaart  
T.vdWijngaart@witteveenbos.nl  
www.twynstragudde.nl

Alle intellectuele eigendomsrechten met betrekking tot deze presentatie berusten bij Twynstra Gudde. Niets uit deze presentatie mag worden vervoelvoudigd of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van Twynstra Gudde.



Twynstra Gudde *Anders denken, gewoon doen*