

Feeding MegaCities



White Paper over urban farming in megasteden

©Prof. dr. Annemieke J.M. Roobeek
annemieke.roobeek@meetingmoreminds.com
24 oktober 2017



Exportkansen voor data-gedreven urban farming in megasteden

door Annemieke Roobeek, 24 oktober 2017

Het exportbeleid kan een enorme impuls krijgen. Vergeet de traditionele handelsmissies en focus het exportbeleid niet louter op de uitvoer van zoveel mogelijk producten van Nederlandse bodem. Ga voor de export van intelligente systeemoplossingen met hoge toegevoegde waarde. Sluit je aan bij de duurzame werelddoelen (SDG's) en laat de wereld zien dat onze unieke productiekennis miljarden mensen in megasteden ter plekke kan voeden met gezonde verse producten. Laten we concrete pilots in megasteden uitzetten en beginnen.

Kaas, bloemen en tomaten zal Nederland altijd blijven exporteren, maar de innovatiekracht van de Nederlandse export zal in slimme, duurzame en data-gedreven productiesystemen voor urban farming en verticale landbouw in steden moeten gaan zitten. Daarin zit eeuwenoude Nederlandse kennis van teelttechnieken versleuteld, en dat levert in digitale systemen een hogere meerwaarde voor de langere termijn op. Als we ons slim organiseren in ecosystemen kunnen we hiervoor zelf nieuwe businessmodellen ontwikkelen, gebaseerd op lease en verzekerd van hoogwaardig onderhoud. Daarmee zorg je voor een blijvende stroom van hoogwaardige werkgelegenheid bij gespecialiseerde bedrijven in Nederland en bij de samenwerkende partijen in de megasteden. Het exportbeleid kan in combinatie met sector-overstijgend innovatiebeleid het instrument bij uitstek zijn om een transformatie van de economische basis van ons land te versnellen.

Met deze koers wordt het Nederlandse exportpakket evenwichtiger en wordt er een noodzakelijke impuls gegeven aan het leveren van toegevoegde waarde. We worden minder gevoelig voor mondiale concurrentie en fluctuaties in de wereldhandel. Door in megasteden actief te zijn met een duurzame, gezonde voedingsstrategie en de digitale ondersteuning van de productiesystemen, ondersteunt de Nederlandse export bovendien de vitaliteit en de productiviteit van de stedelijke bevolking in megasteden. Het draagt bij aan de basis voor economische groei en maatschappelijke stabiliteit. Daar en hier.

Hiervoor is samenwerking nodig in nieuw te ontwikkelen ecosystemen van Nederlandse partijen uit de glastuinbouw, de sierteelt, de ICT, licht- en klimaattechnologie, van ingenieursbureaus en van stedenbouwkundigen. In de glastuinbouw en sierteelt begint dit idee inmiddels ingang te vinden. Steeds meer ketenpartijen zien dat exportbeleid de voordelen van samenwerken met diverse partijen binnen en buiten de sectorgrenzen zichtbaar maakt en er een verdienmodel onder hangt. Het levert meer op dan elkaar op korte termijn de tent uit te concurreren. Bovendien kan door samenwerking in ecosystemen aan grotere, complexere uitdagingen gewerkt worden. Het zijn als het ware levende laboratoria waar in real-time vernieuwingen uitgetest worden.

Schaalvergroting en versnelling zijn noodzakelijk om nieuwe markten te ontwikkelen met innovatieve concepten, zoals vertical farming en geavanceerde greentech groeisystemen in kassen en gebouwen in megasteden. Tegen 2030 leven 5 miljard mensen in steden, waarvan de meeste in miljoenensteden. Veel partijen zien het als een uitdaging en er wordt wereldwijd veel geëxperimenteerd. Ook de grote techbedrijven als Amazon en Microsoft

kijken naar voeding als groeimarkt. Ons land is het enige land ter wereld dat op basis van de eeuwenlange ervaring in de glastuinbouw en de sierteelt in een paar jaar tijd de transformatie kan maken naar het Silicon Valley voor Urban Farming. In recente FAO rapporten staat dat er in de megasteden de komende decennia een snel stijgende vraag is naar vers, duurzaam geproduceerd voedsel. Er is geen land dat hier beter toe in staat is dan Nederland.

Maar met nieuwe productiesystemen alleen zijn we er nog niet. Deze benadering van het exportbeleid vraagt ook een moderne vorm van economische diplomatie, gericht op burgemeesters, city councils, planologen en stedelijke NGO's. Het vergt publiek-private samenwerking, een lange termijn commitment en een systemische aanpak. Voor het integreren van de vers-productie in de megasteden in verticale kassen of met daglichtloos telen op grote schaal, zijn innovatieve kennis- en productiecoalities nodig. Denk hierbij aan stedenbouwkundigen, specialisten in het realiseren van smart cities en in stadsdistributie, marketingdeskundigheid naar lokale supermarkten, restaurants en stedelijke gezondheidsdiensten. Systeemintegrators, softwaredeskundigen, onafhankelijke webbers, programmeurs en big data bedrijven zullen een verbindende kracht in het ecosysteem zijn.

Nederland heeft als unieke asset dat het alle elementen voor duurzame urban farming in megacities in huis heeft. Het geheel moet wel anders georganiseerd worden en dat gaat ver buiten de scope van de traditionele beleidsinstrumenten, (top)sectoren, instituties en belangenorganisaties. Als organiseerprincipe zijn ecosystemen het beste platform om uiteenlopende partijen samen te brengen. Investeren in deze organisatie-innovaties zal zijn vruchten afwerpen in de vorm van innovaties die sneller van de grond komen en afstemming over standaarden.

Ook dan gaat het netwerken van netwerken overigens niet vanzelf. Hiervoor zijn supernetwerkers ofwel 'Webbers' nodig. Verbinders die het overzicht hebben, partijen met elkaar verbinden, zorgen dat de relaties productief blijven, inspireren tot innovatieve projecten en de spirit in het ecosysteem hoog houden. Er is immers meer mee gemoeid dan een netwerkend ecosysteem opbouwen. Het gaat ook om het grotere plaatje en het doel om Feeding MegaCities concreet te maken.

Exportbeleid dat de SDG's hoog in het vaandel draagt, en tegelijkertijd concretiseert, zorgt ook voor een goede reputatie van ons land, de bedrijven en de kennisinstellingen. Dat is veel waard voor een klein land in een wereldeconomie waar steeds vaker een paar technologianten de dienst uitmaken. Die bedrijven, zoals Amazon, Google en Microsoft, ruiken de kansen. Als we niet oppassen, kopen ze onze kennis op en staan we met lege handen. In plaats van onze kennis te versnipperen, moeten we snel zijn en over de schaduw van het eigen (MKB)ondernemerschap heen kijken om samen te werken aan de grote uitdagingen. Dan wordt de koek voor allemaal alleen maar groter.

Annemieke Roobeek is hoogleraar Strategie en Transformatiemanagement aan Nyenrode Business Universiteit en oprichter/CEO van MeetingMoreMinds te Amsterdam.
annemieke.roobeek@meetingmoreminds.com