



Markethon

Verslag
13 november 2019



Markethon



Verslag van de dag – 13 november 2019



In opdracht van MarkeLokaal

Dossier: Verslag van de Markethon

Versie: 1

Datum: 19-11-2019

© 2011, Marb Consultancy BV, Markelo. Auteursrechten voorbehouden.
Zonder expliciete toestemming van Marb Consultancy BV is overname van dit rapport
(of gedeelten daarvan) niet toegestaan.

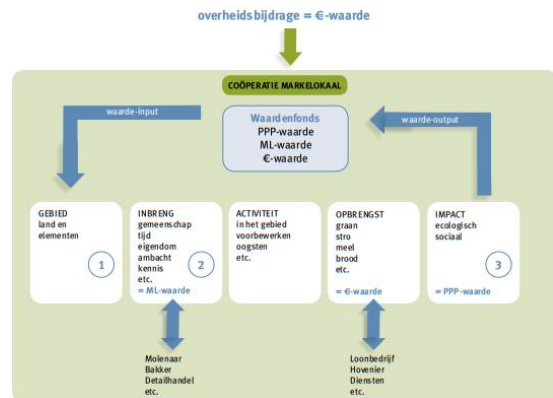
Inhoud

1	Verslag	4
2	Hoe te werk gegaan	4
3	Uitkomsten	5
3.1	Groep 1: Groeimodel	5
3.2	Groep 2: Gebiedstaart.....	5
3.3	Groep 3: Het OKO principe	6
	Colofon	6

1 Verslag

MarkeLokaal is een coöperatie opgericht voor en door de Markeloër, het is een coöperatie van mensen uit Markelo met het ideële doel om een zelfvoorzienende lokale economie in te richten met respect voor gemeenschappelijke waarden. Door tal van projecten heeft de coöperatie de afgelopen jaren gezorgd voor een andere manier van denken over het waardevolle landschap van Markelo en omstreken. Een vorm waarin gemeenschappelijke aanpak en zorg voor het landschap tot uiting komt. MarkeLokaal werkt aan een gebiedseconomie, gebaseerd op sociaalecologische waarden, waarin geld geen prominente rol heeft maar meer gebruikt wordt als één van de mogelijke ruilmiddelen.

Afgelopen twee jaar heeft MarkeLokaal hard gewerkt aan een model voor langjarig landschapsbeheer. MarkeLokaal heeft Marb Consultancy gevraagd om samen met experts en mensen uit het gebied te werken aan een praktische invulling van dit model. Er is gekozen om een creatieve werksessie te organiseren, de Markethon. Afkomstig van het idee van een Hackathon. Drie groepen gaan met elkaar de strijd aan om tot het beste idee te komen.



2 Hoe te werk gegaan

De vraag die centraal stond deze ochtend was:

Hoe kan je de verschillende waarden –sociaal, ecologisch en economisch– samenbrengen in een praktisch toepasbaar systeem? Maak een praktische uitwerking voor het waarde model van MarkeLokaal en probeer de volgende onderwerpen mee te nemen in de uitwerking:

- Sustainable development goals (SDG's)
- People – Planet – Profit
- Sociaal – ecologisch – economisch

Nadat de genodigden in drie groepen uit elkaar gingen, hebben ze zich aan de hand van een themaplaat aan elkaar voorgesteld. Zo vormden zich drie gemengde groepen met mensen met verschillende achtergronden. De eerste ronde bestond uit de zogeheten 'ideeën en brainstorm' ronde. In deze ronde was de opdracht om zoveel mogelijk ideeën te bedenken met als onderliggende vragen:

- Wat gebeurt er al in het gebied aan activiteiten?
- Wat kan er niet?
- Wat kan er wel?

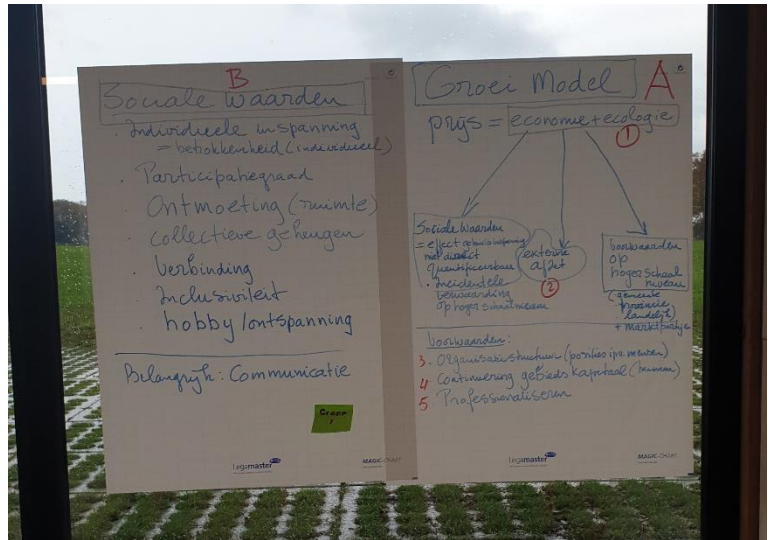
De tweede ronde bestond uit het verder ontwikkelen van één of twee beste ideeën uit de eerste brainstorm ronde. De groep kon maximaal drie ideeën verder uitdiepen en onderzoeken of dit idee ook mogelijk zou zijn in de praktijk. En of het ook ondersteunend zou zijn in de praktijk.

De derde ronde was bedoeld om concreet te worden, het idee dat het best uit de ontwikkelronde kwam kon in deze ronde uitgewerkt worden. Zodanig dat het ook voor de andere groepen duidelijk zou worden wat de bedoeling zou zijn.

3 Uitkomsten

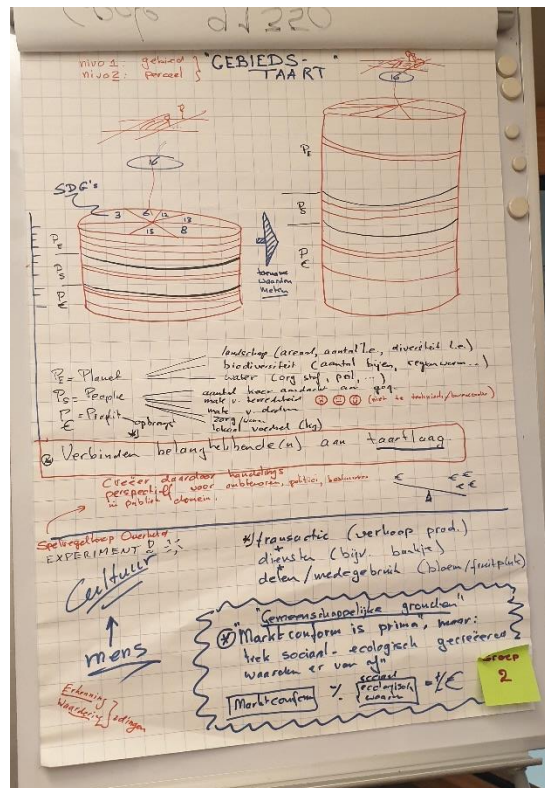
3.1 Groep 1: Groeimodel

Deze groep is uitgegaan van de sociale, ecologische en economische waarden. De slag van het gebied naar de buitenwereld hebben zij proberen te maken door dit groeimodel. Het groeimodel probeert te kwantificeren wat je al doet – de activiteiten. Sommige waarden zijn afhankelijk van wat er in het gebied gebeurt. Zoals kosten die je bewaart in de gezondheidszorg. Het groeimodel heeft als effect sociale waarden. Dit heeft een aantal voorwaarden en structuur nodig. Met vooral posities in plaats van mensen, ofwel het moet niet persoonsafhankelijk zijn. Er moet professionalisering komen, dat betekent dat je de verschillende waarden moet kwantificeren. Effectieve marketing en het ontwikkelen van een duidelijk uitvoerende organisatiestructuur waarbij er gezamenlijke ambities worden uitgesproken is belangrijk om op de korte termijn te doen.



3.2 Groep 2: Gebiedstaart

De gebiedstaart heeft twee niveaus, die van het gebied en van het perceel. De groep heeft het zo concreet mogelijk willen maken op het niveau: perceel. Hierbij hebben ze een perceel van ongeveer 4 hectare in gedachten genomen. Op dit perceel worden producten geteeld, dit moet zoveel mogelijk marktconform gebeuren. Maar hoe doe je dit? Hiervoor hebben ze de landschapstaart opgezet, elke laag bevat de drie P's; people planet profit met daarbij de deelonderwerpen zoals landschap, toegankelijkheid en opbrengsten. Voor het telen, gebruik en verdelen van de producten. Belangrijk is de om de belanghebbenden te verbinden aan de verschillende taartlagen. In plaats van een heel pakket in te vullen willen zij door middel van de taart het concreter maken. Ze zien ook graag dat er wordt begonnen met een nulmeting van een perceel of gebied. Na een jaar of paar jaar weer een meting van ditzelfde gebied en op basis van die metingen waarde hangen aan dat stuk c.q. gebied.



Colofon

Markethon

In opdracht van

MarkeLokaal

Uitgevoerd door

Marb Consultancy BV

Auteur: Dagmar Makkink

Controle: Marianne van Delzen

Telefoon: +31 (0)574 351 505

Email: info@marb.nl

Internet: www.marbconsultancy.nl

Postadres: Postbus 210
7470 AE Goor
Nederland

Bezoekadres: Worsinkweg 2a
7475 TW Markelo
Nederland