

Ontwerpsessie met aanbieders van innovaties

Wensen en behoeften ten aanzien van een ondersteuningsprogramma voor opschaling

19 december 2019

Op 19 december organiseerde Uptempo! samen met het project 'Energy service supporting Business Models and Systems' van het IEA Technology Collaboration Programme Users Centered Energy Systems, een ontwerpsessie voor aanbieders van innovaties. Het doel van de sessie was om met een kleine groep ondernemers te verkennen of en welke behoefte er is aan een ondersteuningsprogramma gericht op opschaling. Uit eerdere matchingsessies kwam naar boven

dat aanbieders veelal kennis missen over de markt, hun klanten, samenwerken met partners en hoe hun product of dienst daar op aansluit. Daarbij gaat het om vragen over opschalen, businessmodellen en groeistrategieën. In de ontwerpsessie wilden we onderzoeken wat een ondersteuningsprogramma zou moeten bieden en in welke vorm de ondersteuning moet worden gegoten.

Tools die gebruikt werden

Het Over AI Uptempo! kennismakingsspel
Business model canvas van Osterwalder en Pigneur
De Fittoserve.eu applicatie werd gebruikt als awareness raising tool mbt dienstgerichtheid van het business model en de skills die daarbij nodig zijn

Robert Freijens van woningcorporatie Ymere kwam presenteren over renovatie en innovatie met datagedreven werken.

Dr Ten

Dr Ten BV, is een bedrijf gespecialiseerd in product- en procesinnovatie binnen de markt van energie, sport, voeding, water en chemie. Voorbeelden van producten waar Dr Ten BV aan werkt in de energiesector zijn: nieuwste batterijen, brandstofcellen, dampverwarmers en energiezuinige aircosystemen.

Hocosto

Hocosto ontwerpt en levert oplossingen op het gebied van opslag en hergebruik van thermische energie in een soort ondergrondse zonneboiler. Deze levert 's winters de in de zomer opgewekte warmte.

Helena Sustainable Innovations

Helena biedt een warmtepomp die een hoge temperatuur afgeeft, zodat het afgiftesysteem in de woning hetzelfde kan blijven en alleen de CV-ketel wordt vervangen. Helena slaat in de zomer warmte op in een collectieve bodemluis voor aangesloten woningen.

PIF Isolatie

PIF Isolatie levert een innovatieve meerlaagse isolatiefolie voor gevel, dak en vloer, voor zowel nieuwbouw als renovatie. De folie is 100% recyclebaar.

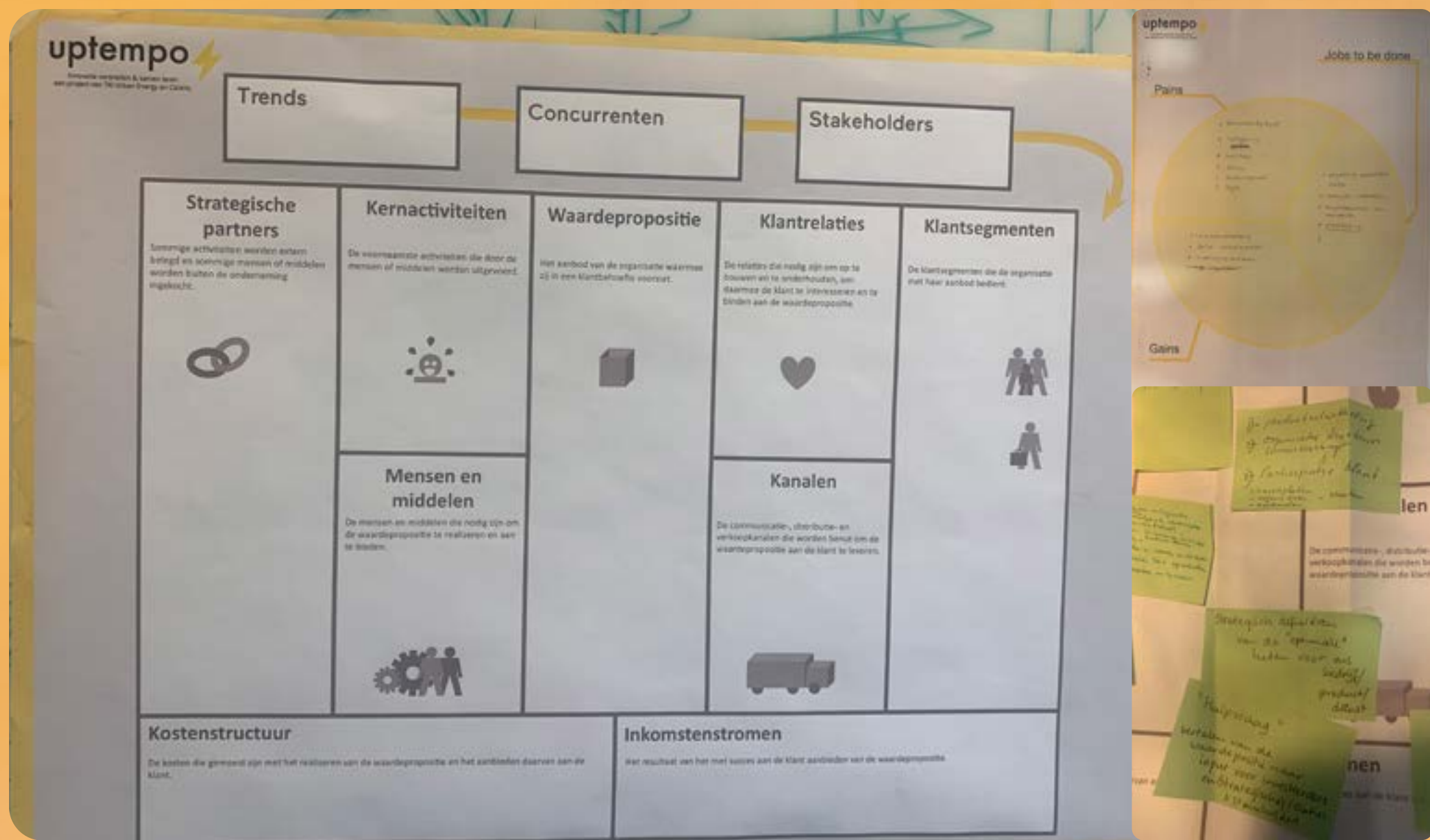
Deelnemers

Enermatics

Enermatics helpt bouwers en woningcorporaties om grip te krijgen op energie door meten, monitoring en rapportage van energieprestaties. Enermatics levert de oplossing voor een nauwkeurige blik op de werkelijke energieprestaties van (woon) objecten.

Klimaatmissie Nederland

Klimaatmissie Nederland biedt een open marktmodel gebaseerd op een innovatieve ketensamenwerking. In de ketensamenwerking worden opslagen voor winst en risico pas uitgekeerd als het totale systeem naar behoren functioneert. Ook wordt onnodig dubbel voorrijden voorkomen door met een pool van monteurs te werken.



Observaties en conclusies vanuit de deelnemers

Het invullen van het business model canvas leverde interessante gesprekken op. Scherp benoemen wat je bedrijf biedt, is niet hetzelfde als het definiëren van een aantrekkelijke waardepropositie. Het product dat je biedt is b.v. een warmtepomp, maar de waardepropositie is dat je een woningeigenaar binnen een dag voorziet van een duurzame manier om zijn woning te verwarmen. En dat je deze daarbij volledig ontzorgt. Dat is iets heel anders. Al deze aspecten, dus ook het ontzorgen (subsidie aanvragen, inregelen, na een maand terugkomen, oude ketel opruimen, herstelwerkzaamheden etc.) horen bij de diensten die je biedt.

De klantgroep is niet dé particulier of dé woningcorporatie, maar een specifieke groep daarbinnen. B.v. de woningcorporaties die met lokale innovatieve spelers willen werken of de particulieren die hun ketel willen vervangen en ontzorgd willen worden. Innovatieve aanbieders hebben een andere blik nodig om de waarde, producten en klantgroepen goed te benoemen en zich in de markt te positioneren.

Er ontbreekt veelal inzicht in de drijfveren, ambities, problemen van gemeenten en corporaties. De vraag 'welk probleem los jij op voor je klant' is hierdoor lastig te beantwoorden. Gemeenten en corporaties die niet snel schakelen of meedoen worden al snel gezien als moeilijk sta-in-de-weg. Het sentiment is "Laat ons maar, wij weten hoe het moet". En hoe logisch deze houding gezien de ervaringen soms ook is, hiermee wordt voorbij gegaan aan de kans om wezenlijk contact te maken met potentiële opdrachtgevers.

De koek is groot genoeg. Hoewel de samenstelling van de groep aanbieders zeer divers was, is er een gezamenlijke drijfveer om het verschil te maken in het complexe vraagstuk van de energietransitie. Ook de wens om van elkaar te leren en om te delen. We hebben elkaar hard nodig.

De volgende vaardigheden zijn noodzakelijk om te kunnen opschalen:

- Klantinzicht: vaardigheden waarmee je inzicht krijgt in de behoeften en wensen van je potentiële klanten, de context waarin ze werken en dit vertaalt naar kansen voor (continue) innovatie
- Strategische partnering: vaardigheden waarmee je partners in je keten zodanig bijeenbrengt en de samenwerking organiseert dat je de klant een coherent en soepel proces kunt bieden
- Opschalen en organisatie-ontwikkeling: de vaardigheid om een team en organisatie te ontwikkelen die producten en/of diensten kan leveren.

Quotes

"Netwerken was voor mij dé sleutel, ik was overal. Kost me veel tijd, visitekaartjes, maar daardoor hebben we kunnen groeien, en nu komen ze naar ons!"

"Misschien wel de belangrijkste vaardigheid die je nodig hebt en die nergens getraind wordt, is die van het leren vinden en samenwerken met de juiste partners zodat je een integrale propositie kunt aanbieden."

"Wat mij betreft 'dé' benadering als het gaat om nieuwe producten/diensten in nieuwe markten te lanceren. Benieuwd naar de follow up!"

"Het is dus belangrijk om flexibel te zijn en te blijven, om ook te kunnen blijven aanpassen aan nieuwe behoeften van klant, die vaak pas door gebruik ervaren worden."

"Dank je wel, mijn waardepropositie had ik niet echt scherp. Dit werpt echt een ander licht op hoe ik kan kijken naar wat we bieden."

"Als je in staat bent je klant echt te begrijpen dan wordt je een strategische partner voor ze, geen leverancier, en krijg je een lange termijn relatie."

Conclusies

Ondernemers die hun product of dienst klaar hebben en op de drempel van opschaling staan, ervaren een ondersteuningsgat. Er zijn incubators en accelerators genoeg, maar aan 'upscalers' ontbreekt het nog.

Het format voor deze bijeenkomst werd als prettig ervaren. Er was een goede mix tussen helen en brengen, individuele aandacht en samen leren. Daarnaast werd Uptempo! gezien als een opartijdige partij die ondersteuning goed verder kan ontwikkelen. Daar is duidelijk behoefte aan.

Ook de informele setting - gesprek rond persoonlijke ambities, werken met het Over AI spel en oefeningen in wetallen - droeg bij aan het bouwen aan het onderlinge vertrouwen.

De flow van de sessie, waarbij de ondernemers uitgenodigd worden te delen hoe ze bepaalde zaken aan zijn gevolgen (kansen, belemmeringen, opstellen van hun business model), de keuzes die ze daarbij gemaakt hebben, en wat ze daarvan geleerd hebben, zorgde niet alleen voor herkenning maar maakte ook andere benaderingen van uitdagingen zichtbaar.

In 2020 zullen we een serie workshops gaan ontwikkelen om zowel ondernemers te ondersteunen als ook om een curriculum te ontwerpen. Tevens zal onderzocht worden waar deze ondersteuning het beste belegd kan worden.

Over Uptempo!

De bijeenkomst werd georganiseerd in het programma Uptempo van TKI Urban Energy en TKI CLICKNL (topsector Creatieve Industrie). Het doel van Uptempo is versnelling realiseren in de energietransitie in de gebouwde omgeving door ontwikkelde oplossingen in de Urban Energy innovatieprogramma's te verbinden aan vragende partijen zoals woningcorporaties. In samenwerking met IEA Technology Collaboration Programme Users Centered Energy Systems.

Meer informatie:

- Hoe 'service ready' is uw business model? Test het met fittoserve.eu
- Activiteiten van Uptempo!
<https://www.topsectorenergie.nl/tki-urban-energy/innovatieprogramma/uptempo>