

# Opschalen in de energietransitie

voor start-ups, scale-ups en ondernemingen die innovaties ontwikkelen voor de energietransitie in de gebouwde omgeving

Editie 2024



## Business bouwen in de energietransitie

Innovatieve ondernemers, start-ups en scale-ups, hebben hun handen vol aan de ontwikkeling van hun technologie en propositie. Maar er is meer nodig om in de complexe markt van de energietransitie succesvol te zijn. Hoe doe je dit dan als ondernemer in een woud aan regels, systemen, complexe structuren en mensen die nog niet altijd willen? Hoe

vergroot je je marktaandeel? Hoe ontdek je kansrijke nieuwe klantsegmenten? Hoe schaal je op? Daar helpen wij ondernemers en innovators mee in dit opschaalprogramma. Heb jij een oplossing die bijdraagt aan de energietransitie en sta je voor de uitdaging om op te schalen? Dan is dit hét programma voor jou!



**HE  
LLO  
NEW  
DAY**

## Wat gaan we doen?

In dit programma werk je zowel aan je bedrijf als aan je eigen skills als ondernemer. Je werkt vooral aan:

- Een propositie waar klanten op zitten te wachten
- Een effectieve markt- en klantstrategie en een krachtig businessmodel.
- Uitbreiding van relevante netwerken, matching met potentiële opdrachtgevers én toegang tot funding voor jouw groei
- Samen met andere ondernemers tot betere business komen.

Het programma bestaat uit één online kick-off en vier live modules. Als aanvulling bieden we optionele modules, coaching, intervisie en deelname aan de Alumni community.



## Over de opleiders

Het programma 'Opschalen in de energietransitie' is ontwikkeld door Uptempo! (TKI Urban Energy). Gericht op ondernemers met proposities voor de gebouwde omgeving. De afgelopen drie jaar is de training door zo'n 45 innovatieve ondernemers gevolgd. Ook de vierde editie zal - net zoals de succesvolle derde - door SPARK en Hello New Day worden verzorgd.

### Sessie 1 Kick-off (online)

- a. Kennismaking
- b. De opzet van de training
- c. Je leervragen en leerdoelen
- d. Evalueer je bedrijf m.b.v. de Readiness tool: waar sta je?

### Sessie 2 Welk probleem los je op?

- a. Hoe zorg je voor een goede propositie?
- b. Hoe ontdek je de behoeften van je (potentiële)klant?
- c. Oefenen met pitchen van je propositie

#### Wat leer je in deze module?

- Een propositie te maken die waarde voor klanten biedt
- Praktisch hiermee oefenen
- Een werkwijze om je klantbehoeften heel goed te begrijpen

### Sessie 3 Ecosystemen met meerwaarde

- a. Complexiteit en ecosystemen: meerdere routes naar klanten
- b. Grip op het ecosysteem
- c. Rollen en waarde in het ecosysteem
- d. Kansen met nieuwe proposities
- e. Innovatieve businessmodellen in het ecosysteem

#### Wat leer je in deze module?

- De waarde van het ecosysteem rondom je klant
- Hoe je hier effectief gebruik van kan maken
- Hoe je op meerdere manieren waarde (= ook omzet) kan maken

### Sessie 4 Opschalen in de energietransitie

- a. Dilemma's bij opschaling
- b. Groei strategie
- c. Van 10-tallen naar 100-tallen

#### Wat leer je in deze module?

- Scherp inzicht in de keuzes bij opschalen
- Wat opschalen voor je team betekent
- Welke financieringsmodellen je kunt kiezen

### Sessie 5 Dragons Den

- a. Pitch voor de jury
- b. Jurering en prijsuitreiking
- c. Evaluatie en follow-up

## Voor meer informatie, ga naar:

### Academy of Innovation

[www.academyofinnovation.nl/product/opschalen-in-de-energietransitie-tki-urban-energy/](http://www.academyofinnovation.nl/product/opschalen-in-de-energietransitie-tki-urban-energy/)

Een trainingsprogramma ontwikkeld door