

Start-ups & publieke opdrachthevers – een match made in

Jip Leendertse

Wie ben ik?

- Sportfanaat
- PhD @UU
- Postdoc @TU Delft



Waar gaan we het over hebben?

- Wat zijn start-ups?
- Wat is de waarde van start-ups?
- Waarom blijft de impact van start-ups in de gebouwde omgeving achter?
- Wat betekent dit voor jullie?

Wat is een start-up?

- Denk (1 minuut)
- Discussieer (1 minuut)
- Deel

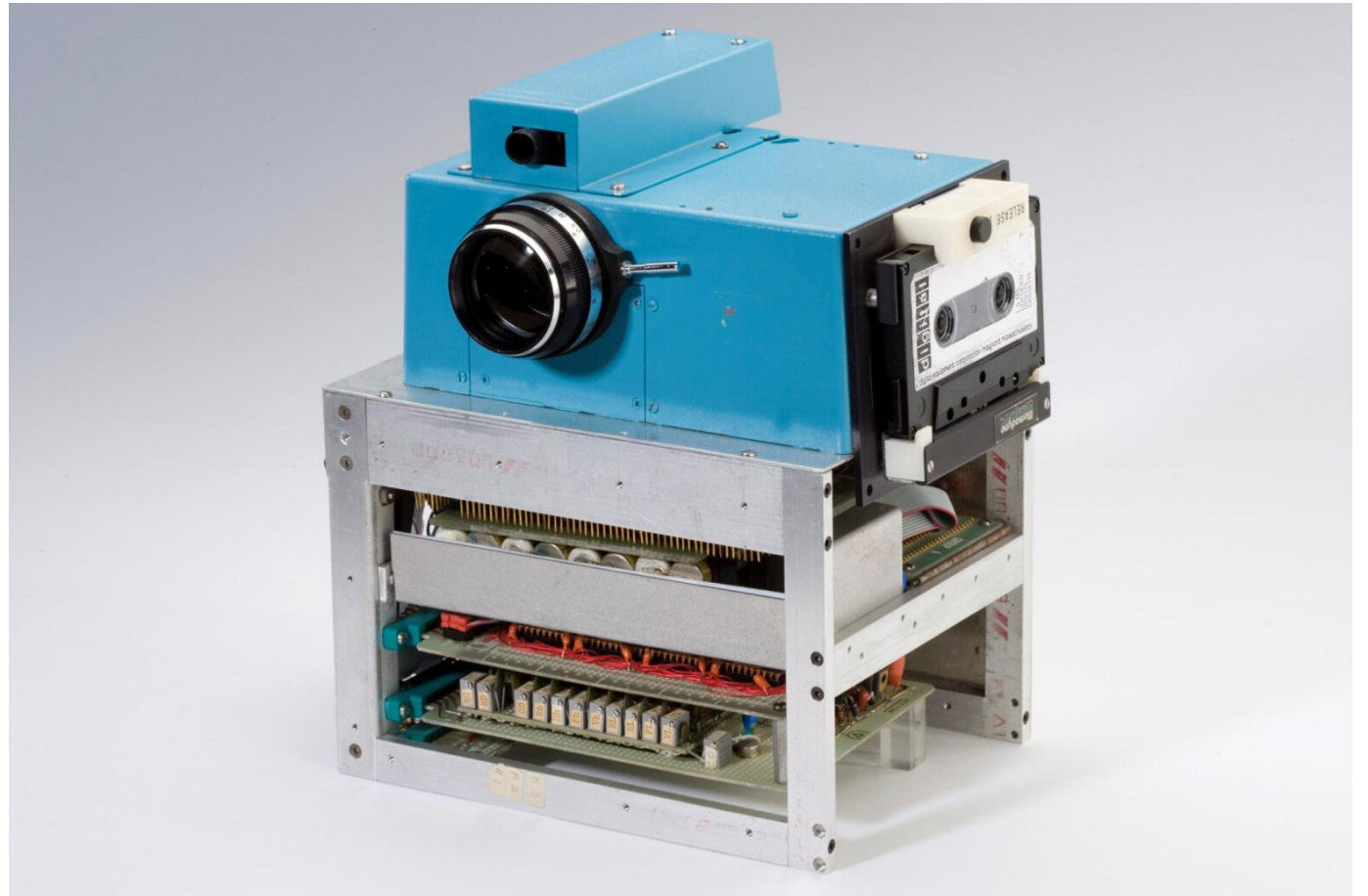
Een start-up is

- Een jong bedrijf dat op zoek is naar een verdienmodel (business model) met de intentie om dat te schalen.
- Een start-up is geen klein 'groot bedrijf'
- Een start-up groeit (hopelijk) door tot scale-up

Waarom zijn start-ups belangrijk?

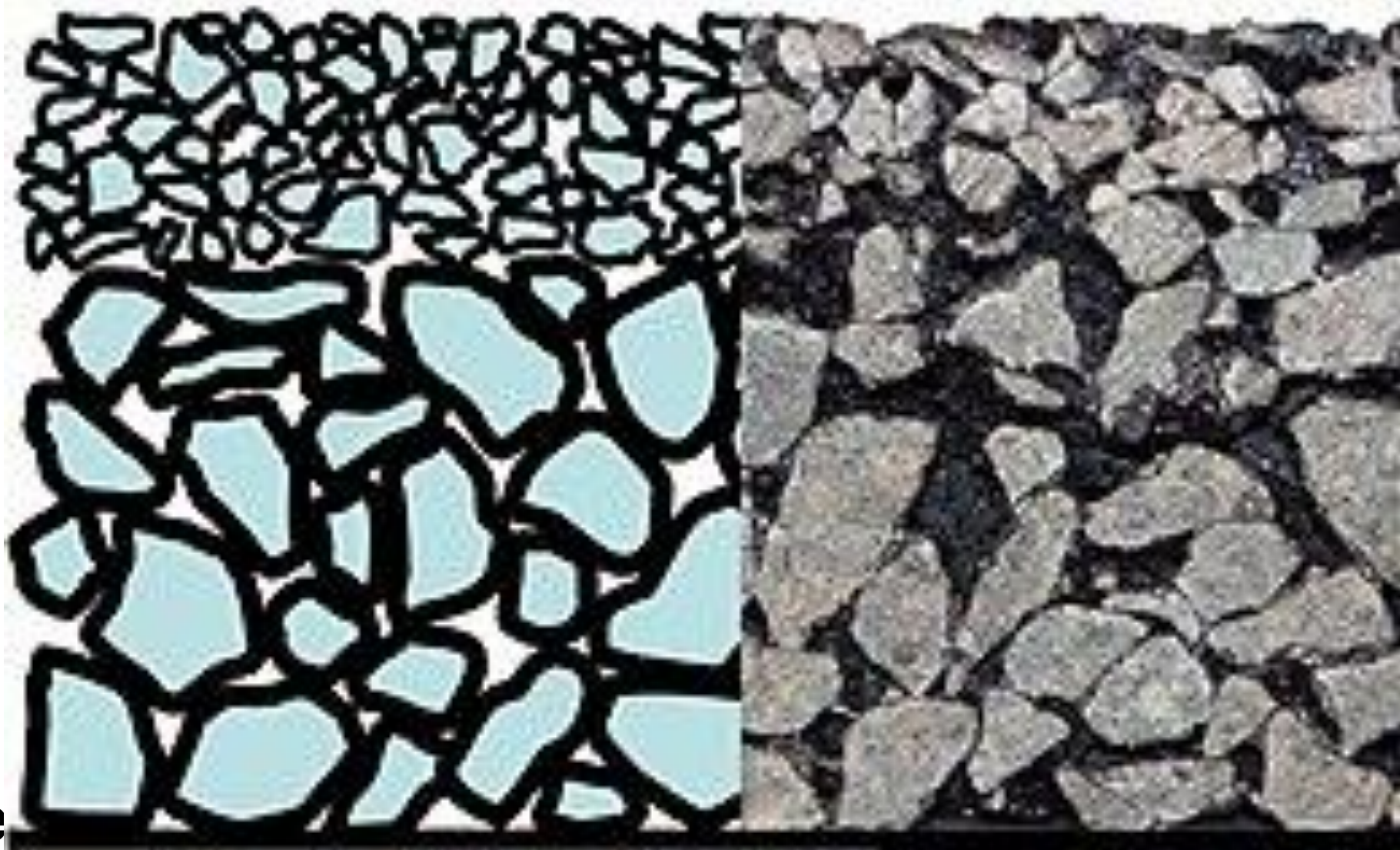
- Start-ups introduceren nieuwe technologieën en verdienmodellen
- Deze zijn nodig voor het oplossen van maatschappelijke uitdagingen

Bestaande bedrijven innoveren toch ook?



Waarom zijn start-ups belangrijk?

- Type innovatie
 - Incrementeel (een stap vooruit)
 - Radicaal (echt iets anders)





Wie innoveert?

- Incrementeel (Meestal bestaande partijen)
- Radicaal (Soms start-ups, soms bestaande partijen)

Waar zit de kink in de kabel?

- Financiële middelen
- Mismatch met instituties (formeel en informeel)
- 'Liability of newness'
- Onzekerheid

Oftewel

- Start-ups passen niet goed met de bestaande cultuur
- Start-ups zijn een risico om mee te werken
- Maar start-ups bieden andere innovaties
- Lukken de maatschappelijke uitdaging met status quo?

Hoe zit het start-up proces er uit?

Test

Werkt het
technisch?

- Subsidies

Pilot

Is het te
gebruiken?

- Launching
customer

Groei

Verkoop
aan klanten

- Op zoek
naar
herhaling

Schalen

Herhalende
klanten

- Opschaling

Volwassen

‘Normaal’
bedrijf

- Uitvoering

Start-up

Scale-up

Welke klanteigenschappen spelen een rol?

- Type opdrachtgever
- Formaat
- Positie in de waarde keten
- Innovatiedoel
- Interne structuur opdrachtgever
- Maatwerk behoefte

Test

Werkt het
technisch?

- Subsidies

Pilot

Is het te
gebruiken?

- Launching
customer

Groei

Verkoop
aan klanten

- Herhaling

Schalen

Herhalende
klanten

- Opschaling

Volwassen

‘Normaal’
bedrijf

- Uitvoering

Start-up

Scale-up

Waar zijn start-ups naar op zoek?

- *Denk (1 minuut)*
- *Deel (1 minuut)*
- *Discusieer*

Waar zijn start-ups naar op zoek?

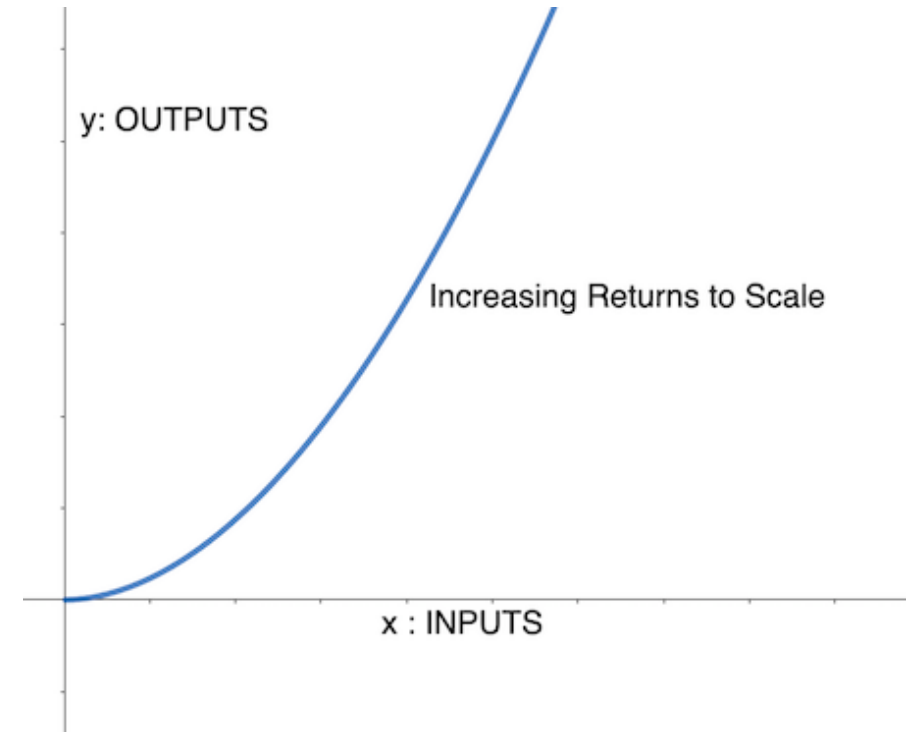
- Betalende, herhalende klanten

Waar zijn start-ups naar op zoek?

- **Betalende, herhalende klanten**
- Ervaringen met hun product/service
- Relevante network contacten
- Financieringen (subsidies, investeringen etc.)
- Personeel
- Test en ontwikkel ruimte

Van start-up naar scale-up

- Opschalen van bedrijfsmodel



- Het herhaalbaar maken van de innovatie!

Succesvol werken met start-ups!?

- Benut potentieel start-ups voor 'radicale' innovaties
- Bedenk vervolgtoepassingen voor (of tijdens), **niet na** de 'test' of 'pilot'
- Wees eerlijk over mogelijk vervolg
- Verken mogelijkheden met keten (indirecte relaties)
- Denk na over hoe herhaling mogelijk kan worden

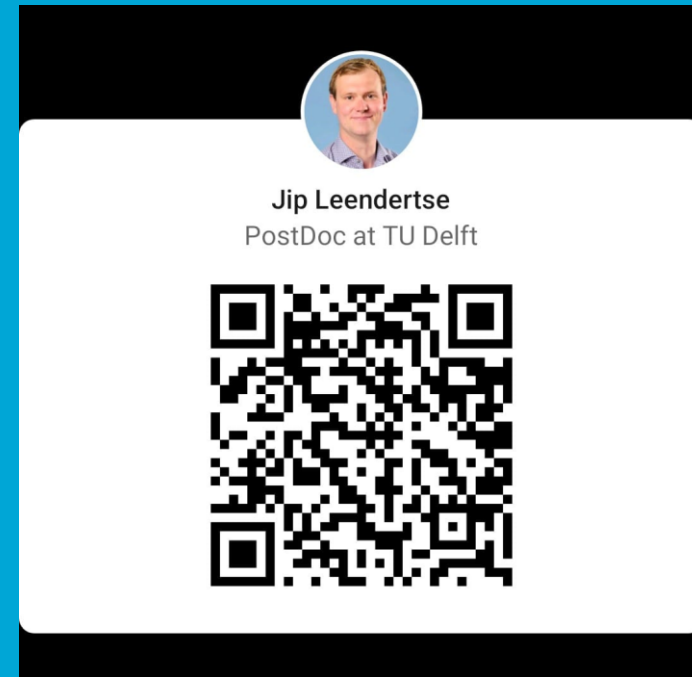
Voorkom Death by Pilot

Waar hebben we het over gehad?

- Wat zijn start-ups?
- Wat is de waarde van start-ups?
- Waarom blijft de impact van start-ups in de gebouwde omgeving achter?
- Wat betekent dit voor jullie?

Heb je met een start-up gewerkt?

- Of ben je hierin geïnteresseerd?
- We spreken graag nog meer publieke opdrachtgevers!
- J.Leendertse@tudelft.nl



Start-ups & publieke opdrachtgevers – een match made in