

Acceleratieprogramma Toekomstbestendig Bouwen

Fase 2

Get ready to scale

TOEKOMST
BESTENDIGE
LEEF
OMGE
VING

NUM

HORIZON»

ROM Utrecht
Region

 **ROM
InWest**
INNOVEREN + INVESTEREN

Gritd.

Accelereren met een schaalbaar businessmodel

Het acceleratieprogramma is bedoeld voor startups die zich bezigbehouden met biobased en/of circulair bouwen of datagedreven beheer en onderhoud van infrastructuur.

Doelstelling

Het programma heeft als doel om bedrijven te ondersteunen in het realiseren van een schaalbaar businessmodel en te helpen bij het ontwikkelen van een geschikte financieringsstrategie.

Het is niet eenvoudig om je onderneming om te vormen tot een snel groeiend bedrijf, zeker niet als de dagelijkse werkzaamheden al je beschikbare tijd opslokken. Het programma biedt essentiële ondersteuning om veelvoorkomende valkuilen te overwinnen die de groei van je bedrijf belemmeren. Met de hulp van een multidisciplinair team van experts is het programma erop gericht om je managementteam te laten focussen op de belangrijkste prioriteiten, waardoor de groei van je bedrijf sneller verloopt.



Opzet

- **Analysedag:** Een uitgebreide bedrijfsscan om belangrijke ontwikkelingsdoelen te identificeren
- **Een op maat gemaakt** plan om ontwikkelingsdoelen in 6 maanden te bereiken
- **1:1 sessies** met experts om specifieke ontwikkelingsdoelen te behalen
- **Tweewekelijkse** voortgangssessies met een coach
- **6 groepssessies** met masterclasses over groiegerelateerde onderwerpen

Datum en doorloop

Start begin mei 2024. Het programma heeft een doorlooptijd van 6 maanden na startdatum.

Een bewezen methode voor startup groei

Versnelling van startups door mijlpalen en consistente groei

Het programma gebruikt het Startup Framework® van Gridt als de basis voor de ondersteuning van innovatieve bedrijven. Het Framework stelt ons in staat om de groei van een bedrijf te meten via mijlpalen.

Door een grondige marktvalidatie weten startups beter wat ze moeten doen om meer marktaandeel te veroveren en door te groeien naar de volgende mijlpaal.

Consistent groeiende startups richten zich op het bereiken van de volgende mijlpaal. Daarom groeien ze sneller en wordt er meer waarde gecreëerd. Dit vermindert het risico op mislukking en geeft ze een concurrentievoordeel.

Voor deelname aan fase 2 "Get ready to scale" van het Acceleratieprogramma Toekomstbestendig Bouwen, verwachten wij dat de ondernemer:

- Weet wie zijn klant is en of het probleem groot genoeg is om op te lossen
- Heeft gevalideerd dat zijn oplossing de sleutel is voor het probleem van zijn klant
- Een aantal eerste klanten heeft weten te committeren

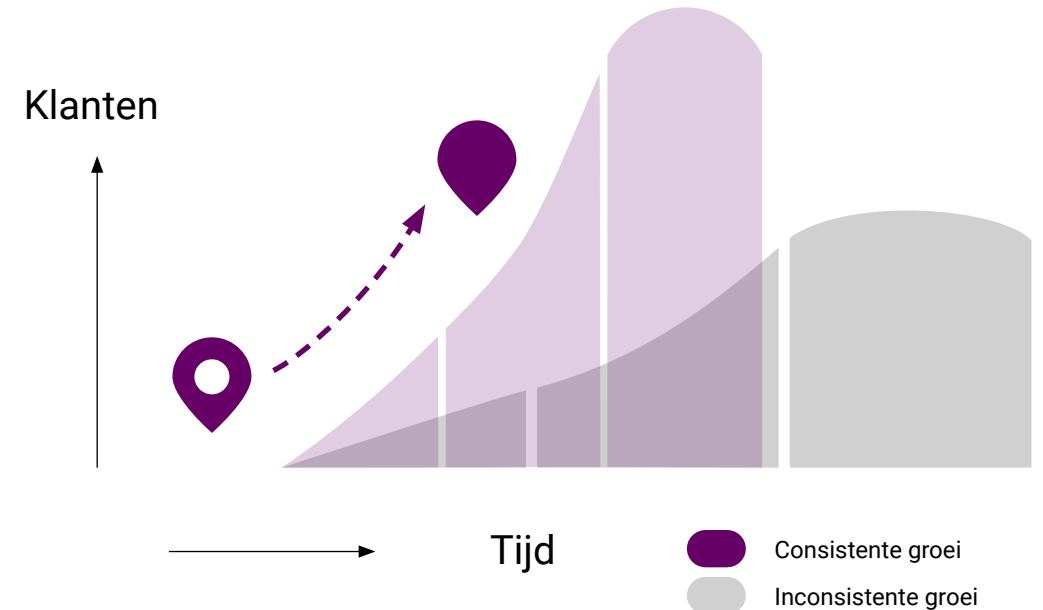
Ben je nog niet zo ver, dan is mogelijk deelname aan fase 1 "get ready to start" een van het Acceleratieprogramma Toekomstbestendig Bouwen betere optie.

Enkele voorbeelden van acceleratorprogramma's die op **Het Startup Framework®** zijn gebaseerd:

[Business Innovation Program Food \(BIPF\)](#),

[Green Chemistry Accelerator](#),

en het [Market Readiness Program](#).



Programma

Analysedag - 360° bedrijfsscan

Een 360° bedrijfsscan wordt uitgevoerd om ontwikkelingsdoelen van jouw onderneming te identificeren. Tijdens de analysedag zetten we experts in voor de volgende onderwerpen: team, product/dienst, marktadoptie, financiën en impact.

Development Plan

Elke onderneming start met de ontwikkeling van een Development Plan. De basis voor dit plan wordt gevormd middels het definiëren van OKR's (Objectives en Key Results).

Masterclasses

- Kick-Off - Masterclass StartupFramework en OKRs
- Regroup day 1: Masterclass Product/market fit
- Regroup day 2: Masterclass Building a scale-up team
- Digitale 1-op-1 sessie: Midterm Review
- Regroup day 3: Masterclass Herhaalbaar verkoopproces
- Regroup day 4: Masterclass Financieringsstrategie
- Graduation Day: Masterclass Storytelling

De bijeenkomsten worden fysiek gehouden en duren één dagdeel, met uitzondering van de Kick-off. De Kick-off duurt een volledige dag.

Expert sessies

Ondernemers krijgen advies op maat en praktische ondersteuning van ons team van industrie-experts en serieondernemers op basis van de uitdagingen die voortvloeien uit het business development plan.

Individuele voortgangssessies ROMs / maandelijkse ondersteuning Gritd

Ondernemers krijgen tweewekelijks advies op maat en praktische ondersteuning van hun coach (business developers ROMs), maandelijks aangevuld door Gritd.



Planning groepsbijeenkomsten ATB

Ma 22 april

Selectiedag

Dag 1

Kick-off: Masterclass StartupFramework en OKR's

Maak kennis met elkaar en krijg een beeld van de werkwijze tijdens het programma. Leer wat de belangrijkste groeibarrières zijn en op welke mijlpaal jij je moet focussen om consistent op te schalen met jouw bedrijf. Maak concreet welk bedrijfsdoel je tijdens het programma wilt bereiken. Formuleer drie tot vijf meetbare resultaten.

Do 16 mei

09.00 - 17.00 uur

Dag 2

Regroup day 1: Masterclass Product/market fit

Presenteer jouw voortgang aan de andere deelnemers en ontvang feedback vanuit de groep. Daarnaast volg je een masterclass over product/market fit; wat betekent product/market fit, hoe ziet dit eruit voor jouw bedrijf? Hoe meet je progressie en wanneer heb je eigenlijk product/markt fit bereikt?

Do 6 juni

09.00 - 13.00 uur

Dag 3

Regroup day 2: Masterclass Building a scale-up team

Presenteer jouw voortgang aan de andere deelnemers en ontvang feedback vanuit de groep. Daarnaast volg je een masterclass over hoe je een scale-up team bouwt. Hoe beoordeel je of mensen bij jouw bedrijfscultuur passen? En hoe implementeer je een primair proces dat ervoor zorgt dat jouw organisatie zo efficiënt mogelijk wordt ingericht en alle teamleden maximaal bijdragen aan de groei van jouw bedrijf?

Do 2 juli

09.00 - 13.00 uur

Digitale
1-op-1 sessie

Juli

Midterm Review (digitaal)

Een midterm review in een acceleratieprogramma fungeert als een tussentijdse evaluatie, waarbij de voortgang van de deelnemende bedrijven wordt beoordeeld. Het biedt een kans om strategieën aan te passen, obstakels te identificeren en de algehele prestaties te optimaliseren, waardoor het programma effectiever bijdraagt aan de groei en ontwikkeling van elke deelnemer.

Dag 4

Di 3 september

09.00 - 13.00 uur

Regroup day 3: Masterclass Herhaalbaar verkoopproces

Presenteer jouw voortgang aan de andere deelnemers en ontvang feedback vanuit de groep. Daarnaast volg je een masterclass over het neerzetten van een herhaalbaar verkoopproces. Welke verkoopstappen leiden tot de hoogste conversie van lead naar gecontracteerde klant? Hoe kun je je lead time verkorten en jouw acquisitiekosten verlagen?

Dag 5

Di 24 september

09.00 - 13.00 uur

Regroup day 4: Masterclass Financieringsstrategie

Presenteer jouw voortgang aan de andere deelnemers en ontvang feedback vanuit de groep. Daarnaast volg je een masterclass over financieringsstrategie; hoe ziet jouw opschalingsproces eruit en welke financiers en financieringsstrategie passen hier het beste bij?

Dag 6

Di 15 oktober

13.00 – 17.00 uur

Graduation Day: Masterclass Storytelling

Presenteer jouw voortgang aan de andere deelnemers en ontvang feedback vanuit de groep. Daarnaast volg je een masterclass over Storytelling. De focus ligt op het ontwikkelen van krachtige verhalen die niet alleen de essentie van jouw bedrijf en producten vastleggen, maar ook resoneren met doelgroepen en stakeholders.

Wat levert het jou op?

- Wij begeleiden je bij het uitstippelen van een helder groeitraject. Je ambieert bijvoorbeeld de uitbreiding van je bedrijfsactiviteiten, vergroting van markt-aandeel en het betreden van nieuwe klantenkringen en markten. De focus kan liggen op het optimaliseren van bedrijfsprocessen, vergroten van productie-capaciteit, uitbreiden van klantenbestand of het verkennen van nieuwe geografische gebieden.
- Leer over belangrijke groeibarrières, mijlpalen voor consistente schaling, product/market fit met meetmethoden, het opbouwen van een effectief scale-up team, optimalisatie van het verkoopproces en het kiezen van financiers en een financieringsstrategie voor jouw opschalingsproces.
- Een nuttige en leerzame kruisbestuiving tussen andere deelnemende bedrijven binnen de bouw- en infrasector.
- Een waardevolle bijdrage aan een duurzamere economie.
- Nuttige en waardevolle toegang tot een relevant netwerk en community in de bouw- en infrasector.



Succes wordt bepaald door wat anderen van je zeggen

- 'Zorg dat je met zo min mogelijk effort aannames valideert en je onderbuikgevoelens hard maakt. Dat valt te leren.'
– **Jobmatix – over belangrijkste les gedurende het Market Readiness Program**
- 'Daarnaast betekent accelerator versnellen. In dat opzicht heeft het programma ons geholpen focus te krijgen om snellere voortgang te krijgen in het bedrijf.'
– **Pacques Biomaterials – Green Chemistry Accelerator**
- 'Door dit programma leerden we beter focussen op wat we nu nodig hebben. Dat was een belangrijke verandering in onze denkwijze. Daarnaast komen we nu makkelijker in contact met potentiële investeerders en partners.'
– **ETB Global – Green Chemistry Accelerator**
- 'En het belangrijkste: ik leerde om naar de markt te luisteren. Als startup ondernemer ben je snel overtuigd van jouw oplossing en product. Maar wat als je markt daar geen behoefte aan heeft? Je moet goed kunnen luisteren om de relevantie van je probleem aan te tonen. Om er uiteindelijk geld mee te verdienen.'
– **LightDrop – over belangrijkste les gedurende het Market Readiness Program**
- Stevig advies, dat wel, want je leert niet denken vanuit 'technical benefits', maar vanuit het op te lossen probleem. Heb je een problem/solution fit?

Een problem/solution-fit is het bieden van het beste alternatief voor een probleem, maar dan ben je er volgens Josefien nog niet: 'Het gaat om de validatie van de problem/solution-fit en daarop verder bouwen. Valideren, valideren en valideren.'

– **Qlayers – Investor Readiness Program**

- 'Dankzij het programma en de interviews heb ik serieuze leads en klanten gekregen en met vertrouwen keuzes gemaakt in waar ik naartoe wil groeien.'
– **Zuiderzwam – Business Innovation Program Food**
- Geluk speelt een rol bij ondernemen, maar we wilden het succes van AgroExact daar niet te veel vanaf laten hangen. Het programma heeft geholpen om beargumenteerde keuzes te maken. We hebben veel met potentiële klanten gepraat om het échte probleem te ontdekken en of de meeste potentiële klanten hetzelfde probleem ervaren.'
– **Agro Exact – Investor Readiness Program**
- 'De HealthTech accelerator was voor ons zeer waardevol. Met name het valideren van de product/markt fit en de scherpe vragen dwingen ons om met de juiste dingen bezig te zijn. Ook de vraagstukken van andere bedrijven in de health tech sector bleken relevant en leerzaam. Daarnaast was het waardevol dat er de mogelijkheid was om zelf experts, met ervaring in de health care, uit te kiezen voor de groei van ons bedrijf. En tot slot heeft de persoonlijke begeleiding ervoor gezorgd dat er focus is ontstaan.'
– **Healthy Chronos – HealthTech Accelerator**

Aanmelden

Meld je aan **voor 12 april 2024**
via onderstaande button

Aanmelden

Get in touch



Jorn Eiting van Liempt
jorn.eiting@rominwest.nl
06-24 26 45 68



Matthijs Meijer
matthijs@horizonflevoland.nl
06-14 22 00 40



Rob Dal
rob@horizonflevoland.nl
06-28 43 55 25



Roel Franken
roel@romutrechtregion.nl
06-57 33 89 28



Martijn Bouwman
bouwman@nom.nl
06-55 22 55 34



Steven de Groot
degroot@nom.nl
06-15 82 27 71

