



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM

Herkenbaar?

- Ik heb een mooi product, maar willen klanten het wel kopen?
- Mijn product heeft zo veel méér potentie, maar hoe haal ik dat er uit?
- Ik moet opschalen, maar krijg het niet gefinancierd
- Waar vind ik menskracht voor onze productontwikkeling?
- Hoe kom ik aan een goede testlocatie voor ons product

- Ben ik niet aan een dood paard aan het trekken?
- Hoe breng ik mijn boodschap over bij mijn klanten?
- Heb ik mijn product wel voldoende beschermd?
- Hoe zorg ik voor omzetontwikkeling?



Wie ben ik?

MKB ondernemer in de watersector

- Gestart in 2007 met Brightwork Groep
- Eigen kapitaal, geen vreemd vermogen
- Gegroeid in productontwikkeling
- Balans tussen gevestigde producten en innovaties
- Mislukkingen meegemaakt en leergeld betaald
- Team van 10 experts
- Na 10 jaar een duidelijke bedrijfsfocus



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM



Hans Wouters

innovatiemakelaar watertechnologie

Hegedyk 2

8601 ZR Sneek, NL

Tel +31 515 796 550

Tel +31 650 748 573

h.wouters@brightwork.nl

Koopgedrag van klanten bij nieuwe innovatieve producten

Early adopters

- Impulsieve aankoop, verliefd op je product
- Prijs is minder belangrijk

Mainstream

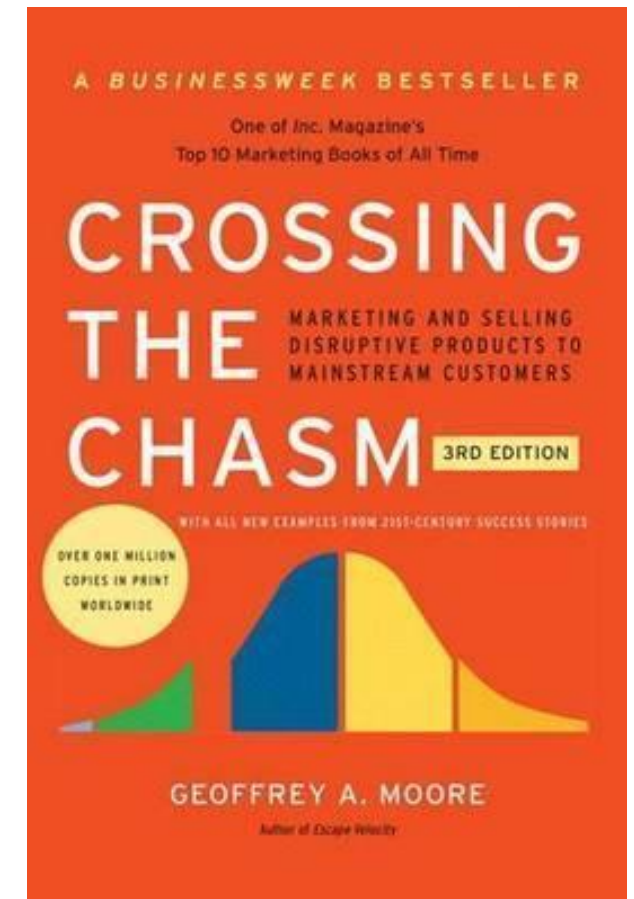
- Wat levert het product op?
- Hoe snel verdien ik het terug?
- Wat is het afbreukrisico?
- Wordt het al toegepast in mijn branche?

Waardecreatie

- Meerwaarde moet onbetwistbaar zijn
- Risico weegt op tegen onzekerheid



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM



Lessons learned

Financiering

- Financier geen marketing & sales
- Lenen in plaats van venture capital, behoud je zeggenschap
- Branche gerelateerde instrumenten: financieringstafel Fryslan, combi van kennis en geld

Cross-overs

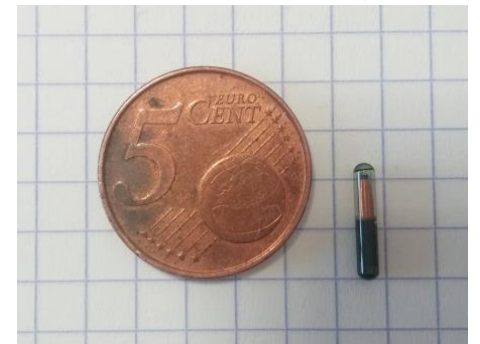
- Bestaande technologie transponeren naar watersector
- Kortere time-to-market

Focus

- Focus op je kernkwaliteiten
- Herken je zwakte



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM



Menskracht

Put uit al bestaande bronnen

- Kennisinstituten: pilot innovatie traineeship CEW 2021
- Afstudeerders/stagiaires zijn potentiële waardevolle werknemers
- Subsidies: méér leverage door samenwerking met kennisinstituut
- Benut je eerste launching customer als denktank
- Specifieke kennis inkopen
- Octrooicentrum
- WIN testlocaties



Testen bij je eerste klant

Samenwerking

- Test op locatie: zoek een potentiële eerste launching customer
- Klant moet een aantoonbaar belang hebben bij je vinding
- Wat vindt de klant werkelijk belangrijk? Waarop de focus?
- Houd de voortgang zelf in de hand
- Gebruik de kennis van de klant
- Klant kan zelf waardevolle bijdrage leveren
- Klant wordt een wandelende reclamezuil

Valkuil

- Zorg ervoor dat je pilot een succes wordt!
- Beter geen reclame dan negatieve reclame



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM





TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM

Innovatiemakelaar als sparring partner zonder “winstoogmerk”

Spiegel

- Relevante achtergrond
- Marktkennis
- Ervaringsdeskundige
- Op basis van vertrouwelijkheid
- Valkuilen en mogelijkheden
- Tips and tricks
- Matchmaking
- Laagdrempelig



Innovatiemakelaars

Advies over:

- Financiering
- Partners vinden
- Opschaling
- Testlocaties
- Launching customers
- Marktintroductie
- Marketing & strategie
- Support programma's

Voor wie:

- Watertechnologie MKB

Aandachtsgebieden:

- Landbouw, water & voedsel
- Energietransitie en duurzaamheid
- Gezondheid en zorg

Wilt u in gesprek met een innovatiemakelaar of heeft u vragen hierover?

Neem contact op met Matthijs Plijnaar – m.plijnaar@wateralliance.nl

- Gefinancierd door TKI Watertechnologie



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM