

# DE INNOVATIEMAKELAAR

## ONDERSTEUNING VOOR KOPLOPERS IN INNOVATIE



Onze innovatiemakelaars: Erik Jan Boogaard, Hans Wouters en Jan Broos

**Startende en MKB-ondernemers zijn vaak koplopers in innovatie. Deze koplopers willen we graag ondersteunen als zij bijvoorbeeld minder bekend zijn met de markt of omdat ze over beperkte financiële middelen beschikken. Bijvoorbeeld door het inzetten van innovatiemakelaars. TKI Watertechnologie biedt MKB-ondernemers de mogelijkheid om kosteloos gebruik te maken van zo'n innovatiemakelaar.**

### De innovatiemakelaar biedt ondersteuning bij:

- het starten van een innovatief bedrijf
- het marktrijp maken van een innovatie
- het bepalen van de waardepropositie en het verdienmodel
- het maken van de business case en financieringsvoorstellen voor marktintroductie
- het vinden van de juiste samenwerkingspartners
- het opzetten van consortia en partnerships met andere bedrijven en/ of kennisinstellingen



'BEN ONDER DE INDRUK VAN DE INHOUDELIJKE KENNIS EN DE ONDERNEMERSVIERIE, DIE DE INNOVATIE-MAKELAAR INBRENGT. ZO'N SPARRINGPARTNER IS BIJZONDER WAARDEVOL EN ZET JE SNEL OP HET GOEDE SPOOR.'



### Contact

Neem voor het maken van een afspraak of voor vragen contact met ons op via [innovatiemakelaar@wateralliance.nl](mailto:innovatiemakelaar@wateralliance.nl) of scan de QR-code. We helpen u graag verder!

# DE **GRATIS** INNOVATIEMAKELAAR STAAT VOOR U KLAAR!

**Als onderdeel van TKI Watertechnologie zijn verschillende innovatiemakelaars beschikbaar die voor u klaar staan en u helpen de juiste weg te vinden in de Nederlandse kennis- en innovatie infrastructuur. Daarbij richten ze zich specifiek, maar niet uitsluitend, op bedrijven werkzaam binnen de onderstaande drie thema's.**

- Landbouw, Water & Voedsel
- Energietransitie & Duurzaamheid (o.a. circulaire economie, resource recovery)
- Gezondheid en Zorg

## **Case #1**

U hebt een nieuwe scheidingstechniek ontwikkeld, specifiek voor een toepassing in de voedingsmiddelenindustrie. U hebt echter het gevoel dat de techniek breder inzetbaar zou kunnen zijn. Nu wordt een gesprek met de innovatiemakelaar interessant. U legt uit wat uw technologie uniek maakt en in welke toepassingen in de voor uw vertrouwde markt de techniek toegevoegde waarde biedt. De innovatiemakelaar krijgt zo een beeld van de techniek en de potentiële alternatieve productmarkt combinaties. Als het product bijvoorbeeld ook potentie heeft in een huishoudelijke afvalwaterzuivering, dan kan dat de ondernemer een heel nieuw marktsegment opleveren. De innovatiemakelaar kan de ondernemer helpen om vast te stellen of dit perspectief er is, aan welke aspecten aandacht besteed moeten worden, welke eisen dit stelt aan het productontwerp en hoe het product in de nieuwe markt kan worden geïntroduceerd.

**'MIJN INNOVATIEMAKELAAR  
KOMT MET HELDERE  
IDEEËN, DIE ME HELPEN OM  
DE FOCUS TE BEWAREN.'**

## **Case #2**

U hebt een innovatieve technologie bedacht om regenwater in de bebouwde omgeving op te vangen en in te zetten als secundaire watervoorziening. Het concept werkt en is in een kleinschalig prototype uitgewerkt.



Voor de opschaling zoekt u een partij die de technische mogelijkheden heeft om het product op de markt te brengen, maar u loopt daarbij tegen een aantal problemen aan zoals: waar vind ik zo'n partij? En als ik dan een partij heb gevonden, hoe bescherm ik dan mijn belangen? Of, hoe financier ik dit? Allemaal vragen waar de innovatiemakelaar de juiste gesprekspartner vormt. Zodat u de juiste beslissingen kunt nemen en u ontwikkeling verder kunt brengen.