



Boost Bouw Limburg

Peter Bertels en Maarten Aelvoet

Sessie 4 - 23 januari



onze missie voor elk
van de deelnemers

Are you ready?



Wat we in 2024 hebben gedaan

Sessie 1 - Intro tot het 4 x I innovatiemodel

Sessie 2 - Businessmodel & ecosysteem

Sessie 3 - minstens 1 goed idee per bedrijf

Wat we in 2025 gaan doen



Build your rocket - kick-off sessie	Type: collectief Doelstelling: Plan van aanpak Duur: 3 uur	23/01
Duo werksessie 1	Type: coaching Doelstelling: Doelen definiëren Duur: 1,5 uur	19/02
Fuel your rocket - breakouts op maat	  Type: collectief Doelstelling: Einddoelen concreet maken Duur: 3 uur	21/03
Duo werksessie 2	Type: coaching Doelstelling: Doelen definiëren Duur: 1,5 uur	25/04
Ready for launch? - speeddate pitch sessie	Type: collectief Doelstelling: Deadline 1ste pitch & validatie. Duur: 3 uur	30/04
Launch your rocket - Werksessie (dag)	Type: collectief Doelstelling: Laatste boost voor afwerken Duur: 7 uur	23/05
To the moon - Slotsessie	Type: collectief Doelstelling: Finaal idee voorstellen Duur: 3 uur	17/06

De insteek?

**Bouw de hoogste,
vrijstaande structuur met de
marshmallow bovenop**



Vanuit framework
ondersteuning
binnen dit traject

Maar hoe je de raket bouwt,
is up to you.

Duo werksessie

- **1 à 3 concrete vragen die jullie voorbereiden voor deze sessie**
 - **Die bepalen we vandaag!**
- **Sessies op maat**
 - We bespreken die samen in werksessie met Peter en/of Maarten en 1 'peer' collega
 - 45 minuten per bedrijf, 1,5 uur in totaal (met ander peer-bedrijf)
- **Outcome zijn nieuwe vragen en to do's.**



Wat we in 2025 gaan doen



Build your rocket - kick-off sessie	Type: collectief Doelstelling: Plan van aanpak Duur: 3 uur	23/01
Duo werksessie 1	Type: coaching Doelstelling: Doelen definiëren Duur: 1,5 uur	19/02
Fuel your rocket - breakouts op maat	  Type: collectief Doelstelling: Einddoelen concreet maken Duur: 3 uur	21/03
Duo werksessie 2	Type: coaching Doelstelling: Doelen definiëren Duur: 1,5 uur	25/04
Ready for launch? - speeddate pitch sessie	Type: collectief Doelstelling: Deadline 1ste pitch & validatie. Duur: 3 uur	30/04
Launch your rocket - Werksessie (dag)	Type: collectief Doelstelling: Laatste boost voor afwerken Duur: 7 uur	23/05
To the moon - Slotsessie	Type: collectief Doelstelling: Finaal idee voorstellen Duur: 3 uur	17/06

TOGETHER APART

1. **Dit is een veilige haven...**
Je geeft duidelijk aan wanneer het vertrouwelijk is
2. **Voorzichtigheidsprincipe**
Je deelt wat je kan en/of wil delen
3. **Geheimhouding voor ons allen**
Alles binnen de ruimte blijft binnen deze ruimte

Het 4 x I-model voor innovatie



Inzicht



Ideeën



Implementatie



**Innovatie-
cultuur**

**Let's build
our rocket!**

Mogelijke doelstellingen

1.
**VLAIO subsidie
dossier**

2.
**MVP
ontwikkelen**

3.
**Piloot-
project**

4.
**Commerciële
marktbenadering**

Mogelijke doelstellingen

1. VLAIO subsidie dossier

Wat?

Opstellen van een subsidie-dossier.

Waarom?

Financiële ondersteuning voor verdere ontwikkeling.

Hoe?

360° beschrijving van het idee, doelen en benodigde inspanningen.

2. MVP ontwikkelen

3. Piloot-project

4. Commerciële marktbenadering

VLAIO doelstelling - overview



VLAIO doelstelling - type project



Ontwikkelingsproject

Voorbeeld

Ontwikkelen van een AI-model voor geautomatiseerde en geoptimaliseerde bouwplanning en uitvoering.

Focus

Gebruik van bestaande kennis om nieuwe of verbeterde producten of diensten te ontwikkelen.

Uiteindelijk doel na project

Concrete prototypes, designs of plannen met technische uitdagingen.



Onderzoeksproject

Onderzoek naar innovatieve isolatiematerialen met hogere thermische prestaties.

Opbouw van nieuwe kennis en inzichten om later te gebruiken.

Kritisch en systematisch onderzoek gericht op kennis en technische uitdagingen.



Haalbaarheidsstudie

Studie naar de haalbaarheid van een zelfvoorzienend woonproject met geïntegreerde groene energie.

Vorbereiding van een ambitieus **innovatietraject** met technische en/of wetenschappelijke aspecten.

Onderzoek voor een innovatief traject, met focus op **technische risico's en opportuniteiten**.



sustainable concrete mixtures
for the 3D printing of breakwater units

Mogelijke doelstellingen

1. VLAIO subsidie dossier

Wat?
Opstellen van een subsidie-dossier.

Waarom?
Financiële ondersteuning voor verdere ontwikkeling.

Hoe?
360° beschrijving van het idee, doelen en benodigde inspanningen.

2. MVP ontwikkelen

Wat?
Prototype ontwikkelen

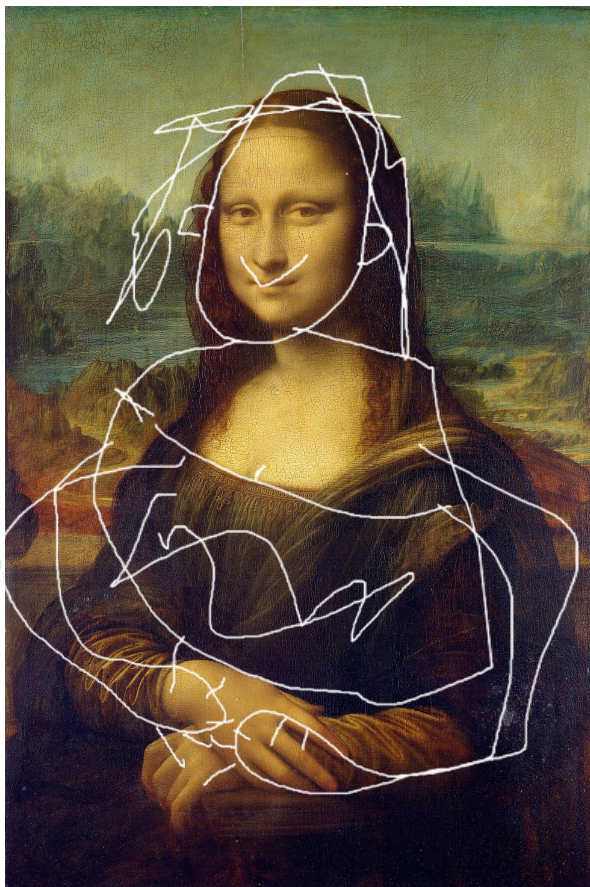
Waarom?
Beoordelen en testen van onderdelen van het concept.

Hoe?
Bouwen van een minimale werkende versie gericht op aftoetsen van de markt.

3. Piloot-project

4. Commerciële marktbenadering





Not like this....



1



2



3



4

Like this!



1



2



3



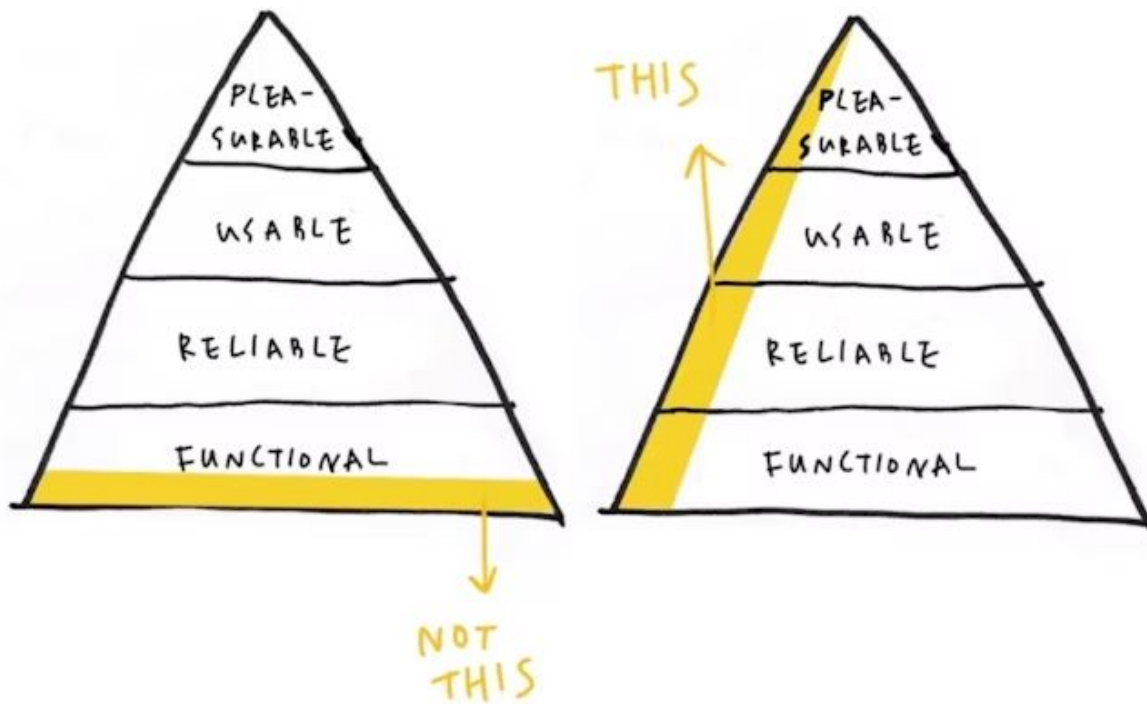
4



5

LOVABLE

MINIMUM ~~VIABLE~~ PRODUCT





Mogelijke doelstellingen

1. VLAIO subsidie dossier

Wat?
Opstellen van een subsidie-dossier.

Waarom?
Financiële ondersteuning voor verdere ontwikkeling.

Hoe?
360° beschrijving van het idee, doelen en benodigde inspanningen.

2. MVP ontwikkelen

Wat?
Prototype ontwikkelen

Waarom?
Beoordelen en testen van onderdelen van het concept.

Hoe?
Bouwen van een minimale werkende versie gericht op aftoetsen van de markt.

3. Piloot-project

Wat?
Selectie bouwproject voor een proefimplementatie.

Waarom?
Toetsing van het concept in een reële omgeving.

Hoe?
Integratie van (delen van) het concept in een lopend project.

4. Commerciële marktbenadering



**Ik heb het nog
nooit gedaan,
dus ik denk dat
ik het wel kan.**

- Pipi Langkous



Case study
Romware safety pilot at BESIX construction yard



Via Power Up krijgen gezinnen met een beperkt budget toch de kans om in te stappen in de lokale energiecoöperatie Ecopower. De stad financiert het aandeel voor, zodat de gezinnen niet zelf de 250 euro moeten betalen bij instap. Deze gezinnen betalen dit dan gespreid over zes jaar terug via de voorschotfactuur. Wanneer ze uitstappen zijn ze dit geld niet kwijt. Zo kunnen ook gezinnen met een beperkt budget meegenieten van de goedkopere energie die hier in Eeklo lokaal geproduceerd wordt.

Mogelijke doelstellingen

1. VLAIO subsidie dossier

Wat?
Opstellen van een subsidie-dossier.

Waarom?
Financiële ondersteuning voor verdere ontwikkeling.

Hoe?
360° beschrijving van het idee, doelen en benodigde inspanningen.

2. MVP ontwikkelen

Wat?
Prototype ontwikkelen

Waarom?
Beoordelen en testen van onderdelen van het concept.

Hoe?
Bouwen van een minimale werkende versie gericht op aftoetsen van de markt.

3. Piloot-project

Wat?
Selectie bouwproject voor een proefimplementatie.

Waarom?
Toetsing van het concept in een reële omgeving.

Hoe?
Integratie van (delen van) het concept in een lopend project.

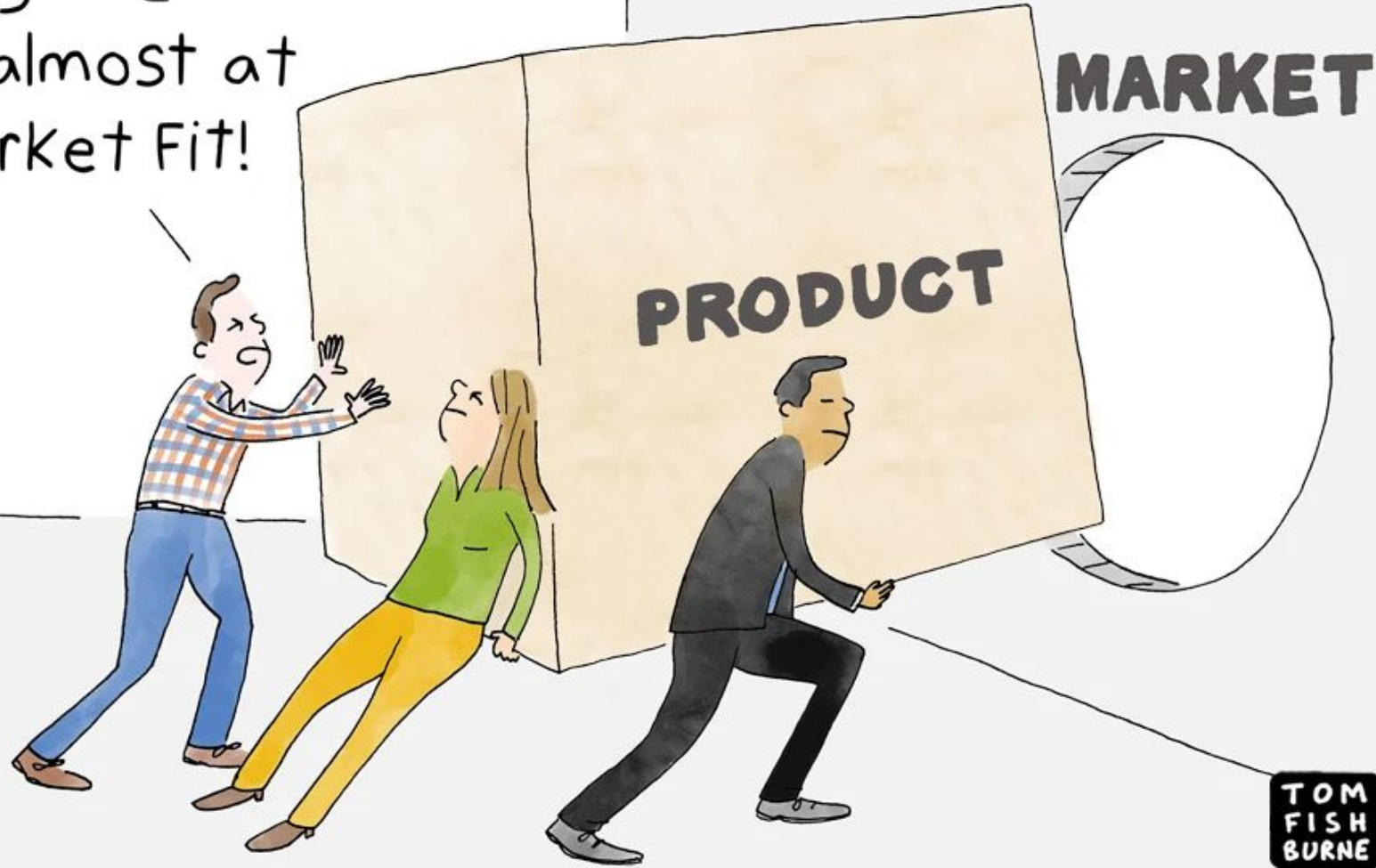
4. Commerciële marktbenadering

Wat?
Commerciële validatie van het concept.

Waarom?
Marktkansen ontdekken en eerste klanten binnenhalen.

Hoe?
Opstellen van een salespitch of demo en actieve benadering van potentiële klanten.

Keep pushing — I think we're almost at Product-Market Fit!

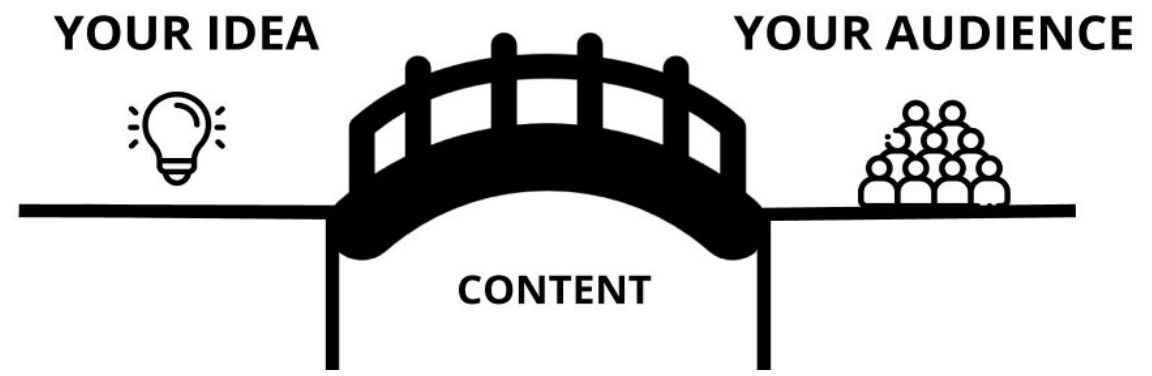
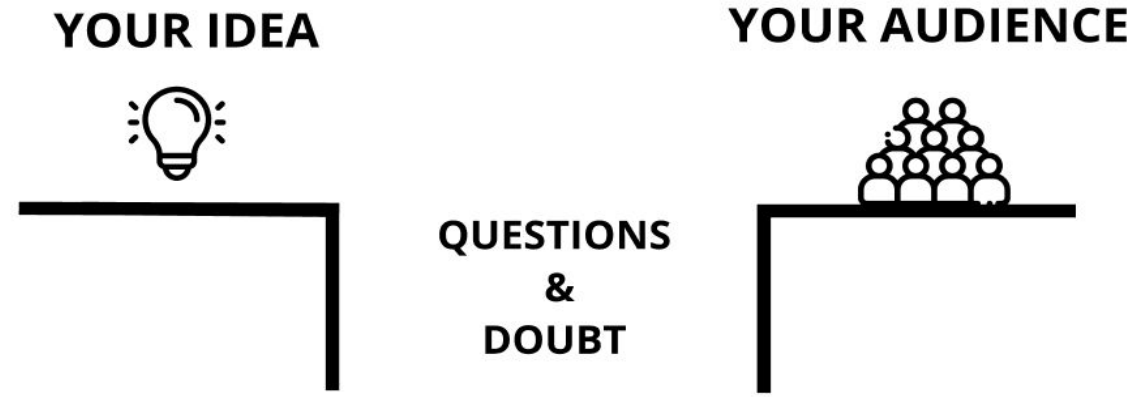


TOM
FISH
BURNE

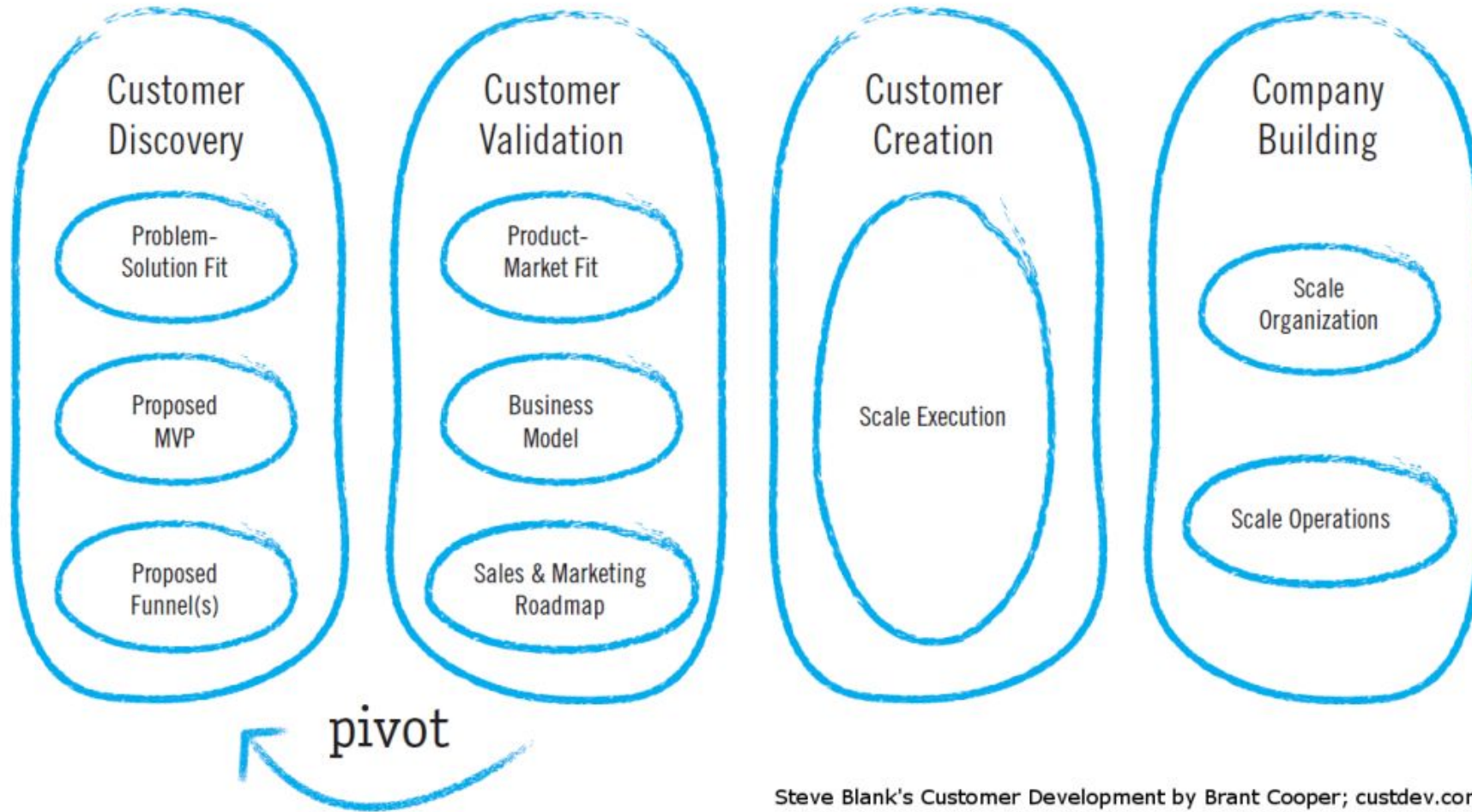
*“... the most
amazing piece of
technology since
the PC.”*







Customer Development



Steve Blank's Customer Development by Brant Cooper; custdev.com

Wat zou jouw ideale doel zijn?

1. VLAIO subsidie dossier

Wat?
Opstellen van een subsidie-dossier.

Waarom?
Financiële ondersteuning voor verdere ontwikkeling.

Hoe?
360° beschrijving van het idee, doelen en benodigde inspanningen.

2. MVP ontwikkelen

Wat?
Prototype ontwikkelen

Waarom?
Beoordelen en testen van onderdelen van het concept.

Hoe?
Bouwen van een minimale werkende versie gericht op aftoetsen van de markt.

3. Piloot-project

Wat?
Selectie bouwproject voor een proefimplementatie.

Waarom?
Toetsing van het concept in een reële omgeving.

Hoe?
Integratie van (delen van) het concept in een lopend project.

4. Commerciële marktbenadering

Wat?
Commerciële validatie van het concept.

Waarom?
Marktkansen ontdekken en eerste klanten binnenhalen.

Hoe?
Opstellen van een salespitch of demo en actieve benadering van potentiële klanten.



Met deze doelstellingen willen we dit innovatie-traject zo concreet mogelijk maken voor jullie.

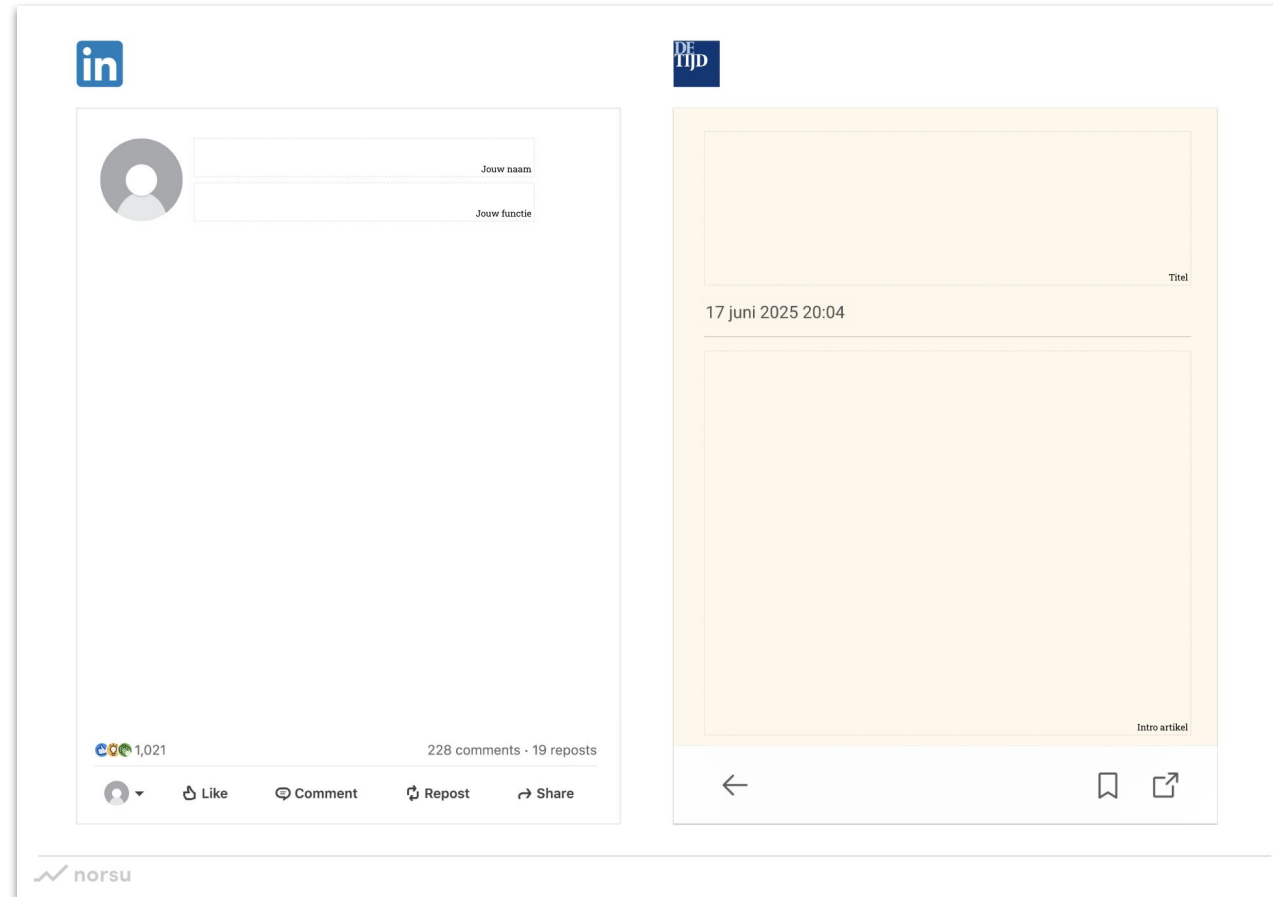
Maar innovatie reikt verder dan één concreet idee.

- **Bedrijfsontwikkeling**
- **Een sterke innovatiecultuur**
- **Volledige technische uitwerking**
- **...**

You've got mail..



Waar ligt jouw ambitie?



**Let's build
our rocket!**



Nu weten we
wat we
gaan bouwen





Maar hoe gaan
we daar geraken?



Remember this slide?



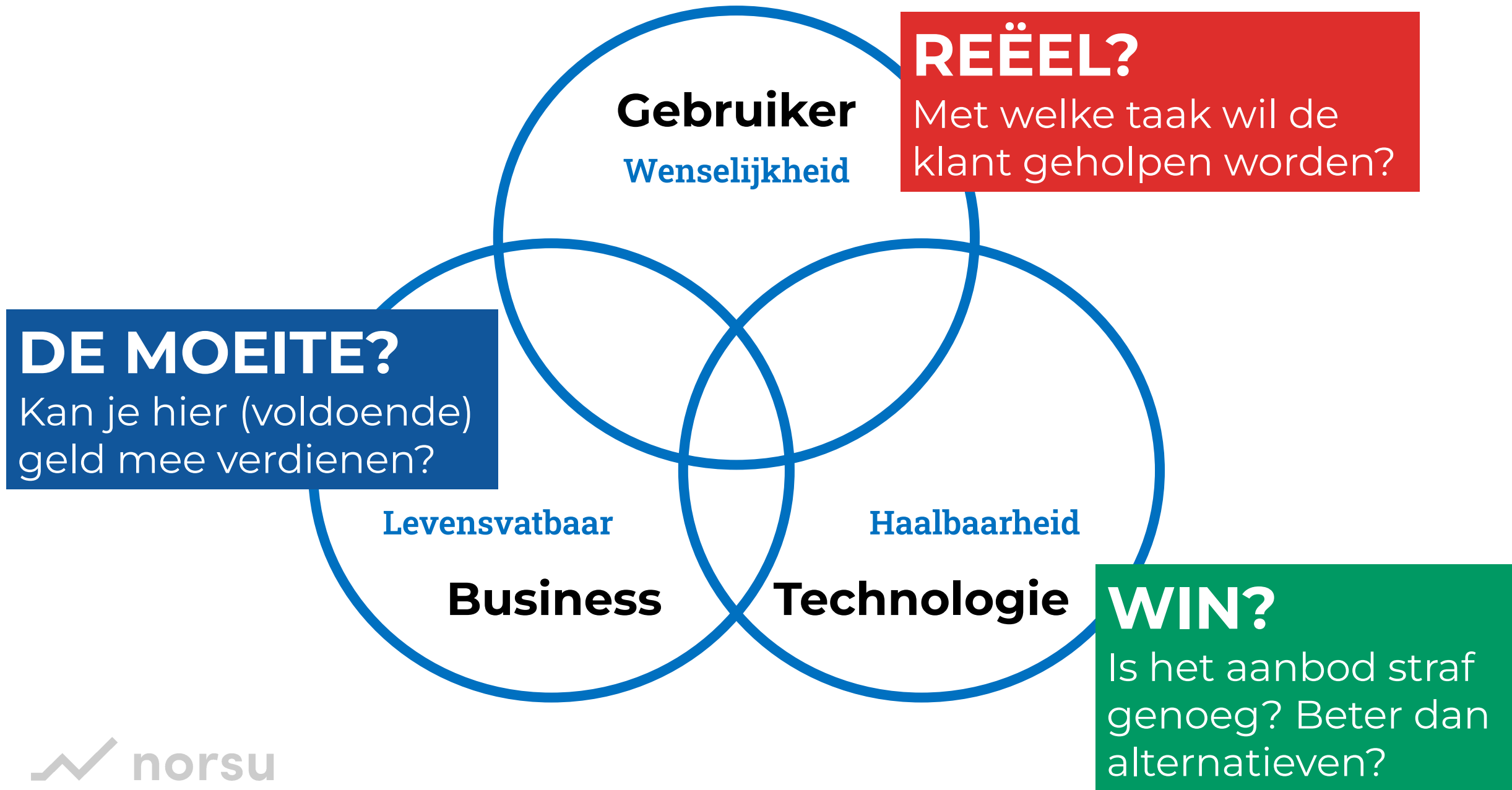
Duo werksessie

- 1 à 3 concrete vragen die jullie voorbereiden voor deze sessie
 - Die bepalen we vandaag!
- Sessies op maat
 - We bespreken die samen in werksessie met Peter en/of Maarten en 1 peer
 - 45 minuten per bedrijf, 1,5 uur in totaal (met ander peer-bedrijf)
- Outcome zijn nieuwe vragen.

norsu

The slide is tilted and features a photograph of two people sitting at a wooden table in a meeting. One person is using a laptop, and the other is holding a tablet. A blue mug and a smartphone are also on the table.

Wat is die 1 vraag die we zeker naar volgende keer beantwoord willen hebben?



Reëel?

Is het Reëel en Haalbaar?

- **Welk concreet probleem ga je oplossen?**
- **Welke klanten (klantsegmenten) hebben dit probleem?**
- **Hoe ernstig is het probleem voor die klanten?**

Win?

Kunnen we Winnen & Concurreren?

- **Wat zijn de 5 USP's van uw oplossing?**
- **Wat zijn alternatieven of concurrenten?**
- **Concurrentieanalyse: tabel van USP's?**
- **Kunnen wij dit maken?**

De Moeite?

Is het de Moeite?

- **Winst per unit**
- **Inschatting investeringskost**
- **Wat zijn mogelijke risico's?**

You've got mail..



Innovatiecultuur

Duurzaam inbedden van innovatie in de organisatie

Wat is jouw cognitieve stijl?

Verdeel in elke blok 7, 4, 2 en 1 punten over de vier mogelijkheden. 7 punten geeft je aan de activiteit, waarin je jezelf het best herkent. Aan die activiteit beleef je het meeste plezier. Je doet die activiteit het makkelijkst. Zo ken je ook 4, 2 en tenslotte 1 punt toe.

BLOK A

1. Ik leg veel nadruk op de exactheid van de dingen
2. Ik werk graag samen met anderen (collega's, medewerkers)
3. Ik ben inventief
4. Ik hou van een gestructureerde aanpak

BLOK B

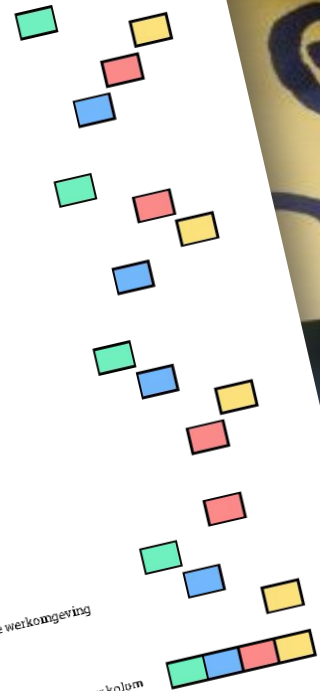
1. Collega's komen bij mij voor precieze informatie
2. Mensen doen op mij beroep voor mijn alternatieve en creatieve visie
3. Ik heb veel persoonlijk contact met mijn medewerkers
4. Ik ga zeer systematisch te werk

BLOK C

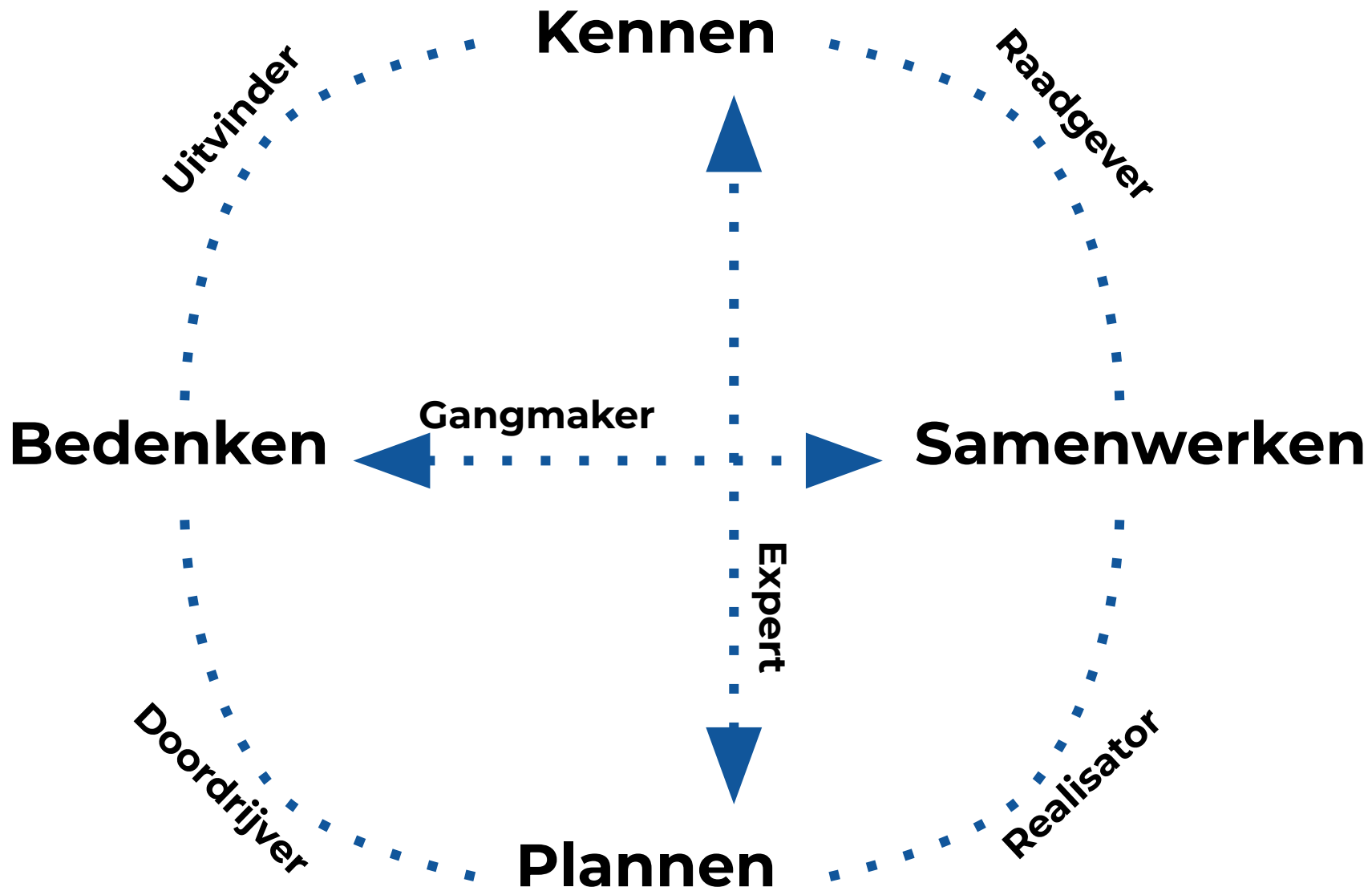
1. Ik hou van cijfermatige gegevens
2. Ik plan alles minutieus
3. Ik pleeg graag overleg in groep
4. Ik vorm ideeën van anderen al vlog om tot een eigen origineel idee

BLOK D

1. Ik wil graag opvallen door mijn creatieve aanpak
2. Ik ben een specialist
3. Ik hecht veel waarde aan een overzichtelijke en gestructureerde werkomgeving
4. Teamwerk staat bij mij centraal



Totaal per kolom



	Kennen	Plannen	Bedenken	Samenwerken
Verleiden met...	Feiten en cijfers	Organisatie	Vernieuwing en Innovatie	Teamwerk
Focus op...	Stevig dossier	Doelen, regels en procedures	Creativiteit	Menselijke kant van projecten
Zoeken...	Eenduidige verbanden	Zekerheid en afspraken	Creatieve aanpak	Persoonlijke en respectvolle benadering
Voelt zich goed in werkomgeving met...	Logica als absoluut uitgangspunt	Implementatie en projectwerk	Mogelijkheden en ontwikkeling	Betrokkenheid en engagement
Ze verwijten anderen...	Je baseert je op verkeerde gegevens	Er zit geen systematiek in je werk	Je denkt behoudsgezind	Je houdt geen rekening met anderen



onze missie voor elk
van de deelnemers

Are you ready?

Mogelijke doelstellingen

1. VLAIO subsidie dossier

Wat?
Opstellen van een subsidie-dossier.

Waarom?
Financiële ondersteuning voor verdere ontwikkeling.

Hoe?
360° beschrijving van het idee, doelen en benodigde inspanningen.

2. MVP ontwikkelen

Wat?
Prototype ontwikkelen

Waarom?
Beoordelen en testen van onderdelen van het concept.

Hoe?
Bouwen van een minimale werkende versie gericht op aftoetsen van de markt.

3. Piloot-project

Wat?
Selectie bouwproject voor een proefimplementatie.

Waarom?
Toetsing van het concept in een reële omgeving.

Hoe?
Integratie van (delen van) het concept in een lopend project.

4. Commerciële marktbenadering

Wat?
Commerciële validatie van het concept.

Waarom?
Marktkansen ontdekken en eerste klanten binnenhalen.

Hoe?
Opstellen van een salespitch of demo en actieve benadering van potentiële klanten.

T H A N K ♥ Y O U