

**PROGRAMMA.**

# ACCELERATOR

*Voor (impact) ondernemers, mkb en startups die hun marktintroductie of eerste groei willen versterken of versnellen.*



**YOUR  
INNOVATION  
HUB**

**DOCKWIZE.NL**



# INLEIDING.

## Doel.

In dit programma ga je jouw marktintroductie of eerste groei versterken en versnellen. We richten ons daarbij op de top drie succesfactoren van jonge ondernemingen:

- Zeker weten dat de markt erop zit te wachten
- Versterken van ondernemer en team
- Voldoende 'runway' financiering

Voorwaarde voor deelname aan het Acceleratorprogramma is dat je voor de gedefinieerde klantsegmenten al een waardepropositie succesvol getest hebt.

## Versnelling = Inhoud + Begeleiding.

Het programma gaat over concrete inhoudelijke onderwerpen. De echte versnelling ontstaat echter niet door een kennis injectie, maar het leren toepassen. **Zonder eigen ervaring en/of expertise kost dit namelijk veel tijd en leergeld.**

Daarom lopen er in dit programma business coaches rond die ervaringsdeskundig zijn. Zij helpen je niet alleen bij het effectief toepassen maar zullen veelvuldig met je sparren om tot inhoudelijk betere keuzes te komen.

## Deliverables & Tools

Tijdens het Acceleratorprogramma werken we met deliverables & tools. Deliverables zijn de opdrachten die je na iedere sessie compleet kunt maken. De tools beschrijven de verschillende methodes en hulpmiddelen, die we per sessie gebruiken.



# RODE DRAAD.

<b>AMBITIE</b> A missie : B impact! doel 2024 : C groei doel 2024 :					<b>S1, S9, S3</b>				
<b>STRATEGISCHE PARTNERS</b>  <b>S5, S6</b>		<b>KERN ACTIVITEITEN</b> <b>S5, S6, S10</b> <b>MENSEN &amp; MIDDELEN</b> <b>S6, S10</b>		<b>WAARDE PROPOSITIE</b>  <b>S1</b>		<b>KLANT RELATIES</b> <b>S8</b> <b>KANALEN</b> <b>S5</b>		<b>KLANT SEGMENTEN</b>  <b>S1, S2</b>	
<b>KOSTEN STRUCTUUR</b>  <b>S11</b>			<b>IMPACT! / SROI</b>  <b>S9</b>			<b>VERDIENMODEL</b>  <b>S4, S11</b>			

De rode draad wordt gevormd door het speciaal ontwikkelde **Impact Model Canvas**. Vanuit een hele duidelijke ambitie wordt gewerkt aan het testen en aanleggen van slimme wegen naar de markt. In sessies 1, 2, 5 en 8 behandelen we vrijwel het hele rechterdeel van het canvas. Haalbaarheid, schaalbaarheid en levensvatbaarheid komen in sessies 3, 4, 6, 9, 10, 11 en de beide facultatieve sessies aan bod.

Impact, of het nu gericht is op een circulaire of maatschappelijke missie, hoort geïntegreerd te zijn in de totale bedrijfsvoering. Daarvoor hebben we in het programma speciale sessies opgenomen (6 en 9). Ook verbinden we je actief met netwerkpartijen die relevant zijn voor de impact die jij wil bereiken.



# THEMATRACKS

Jouw ambitie als ondernemer beïnvloedt de manier waarop je jouw bedrijf inricht. Daarom hebben we binnen het Acceleratorprogramma specifieke tracks voor biobased/circulaire impact ondernemers en sociale en/of maatschappelijke impact ondernemers.

## **Biobased/Circulaire impact.**

Een circulaire ondernemer creëert geen afval en gebruikt grondstoffen steeds opnieuw. Een biobased ondernemer maakt gebruik van hernieuwbare materialen van biologische oorsprong. In alle gevallen is dit type ondernemer bezig om een gezondere wereld te creëren. Doordat anders wordt gekeken naar grondstoffen, productiemethoden en afvalstromen, moeten biobased en circulaire impact ondernemers ook anders kijken naar hun ontwikkeltraject en hun verdienmodel. Binnen het Acceleratorprogramma is hier dan ook uitgebreid aandacht voor.

## **Sociale en/of maatschappelijke impact.**

Impact first! Dé bedrijfsmissie van ondernemers die met hun sociale onderneming bij willen dragen aan het oplossen van maatschappelijke problemen. Hun visie op impact richt zich op het verbinden van deze missie met een structureel verdienmodel. Het inzichtelijk maken van wat maatschappelijk bijdraagt en hoe zij hun weg vinden binnen een complex stakeholdernetwerk vormen de essentiële ingrediënten van dit thema.

# INVESTOR READINESS

Speciaal voor ondernemers die hun financieringsvraag completer en of sterker willen maken introduceren wij de investor readiness module. Bovenop het Accelerator programma gaan we met jou in een aantal additionele werksessies aan de slag om je aanvraag te versterken voor de fondsen van Impuls Zeeland en andere financiers.



# OVERZICHT.

- ACCELERATOR
- BIOBASED/CIRCULAIR
- SOCIAL/MAATSCHAPPELIJKE IMPACT



# KICK OFF & TEAM.

# S01

## Doel.

Het begrijpen programma inhoud, het vaststellen van je ambitie, doelgroep(en) en het begrijpen van nut en noodzaak van het ondernemersprofiel.

## Programma en tijden.

09.00 – 10.00 uur	Kennismaking en uitleg programma
10.00 – 12.00 uur	Plenaire behandeling Doelgroep en Probleem
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.15 uur	Uitleg + uitwerking Value Proposition & Validatie Canvas
16.15 – 16.45 uur	Uitleg ondernemersprofiel
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Impact Model Canvas
- One Sentence pitch (OSP)
- VPC (Value Proposition Canvas) & Validatie Canvas

# MARKT ANALYSE.

# S02

## Doel.

Het inschatten van totale marktomvang, het bereikbare deel daarvan en het te bereiken marktaandeel. Individuele terugkoppeling over je ondernemersprofiel.

## Programma en tijden.

09:00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten Value Proposition en Validatie Canvas
12:00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13:00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Marktomvang en competitor analyse
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Marktomvang
- Marktaandeel
- Competitor Analyse
- Ondernemersprofiel

# OPSCHAAL PLAN.

# S03

## Doel.

Begrijpen welke keuzes schaalbaarheid bepalen. Expliciet kiezen van het niveau van opschaling, en het opstellen van een bijbehorend actieplan en ondernemersprofiel.

## Programma en tijden.

09.00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten marktomvang en competitor analyse
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Opschalen
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Bewust gekozen mate van opschaling
- Actieplan opschaling
- Ondernemersprofiel



# VERDIENMODEL EN PRICING.

# S04

## Doel.

Het begrijpen van mogelijke verdienmodellen. Shortlist relevante verdienmodellen opstellen. Begrijpen van de relatie tussen verdienmodel, omvang activiteiten en organisatie, inclusief het doorrekenen en inschatten hiervan. Opstellen validatieplan.

## Programma en tijden.

09:00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten opschalen
12:00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13:00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Verdienmodel
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Keuze Verdienmodel(len)
- Kwantificeren effort
- Validatieplan
- Ondernemersprofiel

# KANALEN.

# S05

## Doel.

Het begrijpen van mogelijke kanalen voor marketing, sales, distributie en de gevolgen daarvan. Het komen tot een shortlist en validatieplan.

## Programma en tijden.

09.00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten verdienmodel en prijsstrategie
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Kanalen
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Shortlist kanaalkeuze
- Validatieplan kanalen
- Ondernemersprofiel

# STAKEHOLDER ANALYSE.

# S06

## Doel.

Het analyseren en doorgronden van je stakeholdernetwerk, prioriteiten en acties bepalen. Inzicht in hoe het beste om te gaan met lokale overheden.

## Programma en tijden.

09:00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten Kanalen
12:00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13:00 – 15.45 uur	Uitleg en aan de slag - Stakeholderanalyse
15:45 – 16.45 uur	Q&A Overheid als partner
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Stakeholderanalyse + plan
- Ingangen lokale overheden

# RECAP.

# S07

## Doel.

De helft zit erop! Ervaring leert dat dit een goed moment is om de basis inhoudelijk aan te scherpen en je werkboek up-to-date te maken. De invulling hiervan is grotendeels maatwerk.

## Programma en tijden.

09.00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten Stakeholderanalyse
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.45 uur	Recap en aan de slag!
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Bijgewerkt werkboek S1 t/m S6

# MARKETING & SALES READINESS.

S08

## Doel.

Het opstellen en aanscherpen van het marketingcommunicatie en -salesplan, inclusief het werken met een sales funnel en leadlijsten.

## Programma en tijden.

09:00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten Recap
12:00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13:00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Marcom plan en Sales funnel
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Marcom plan
- Sales funnel en plan

# METRICS & IMPACT.

# S09

## Doel.

Vaststellen hoe je het bedrijfssucces meet. Kwantificeren circulaire of social impact. Vanwege de grote accentverschillen, zullen we deze middag opsplitsen in een 'metrics sessie', een 'circulaire impact sessie' en een 'social impact sessie' die parallel worden gegeven.

## Programma en tijden.

09.00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten Marcom plan en Sales funnel
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Metrics, circulaire impact meten, social impact meten (parallel sessies)
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Vastgestelde metrics
- Gekwantificeerde impact effecten
- Actieplan metrics, actieplan impact

# ORGANISATIE READINESS.

S10

## Doel.

Het begrijpen van de organisatorische uitdaging bij verdere groei. Het bepalen van organisatorische gaten, mede op basis van het eerder besproken ondernemersprofiel. Het bepalen van wat zelf te doen, wat in je team en wat met partners.

## Programma en tijden.

09:00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten metrics & impact, Ecologische impact
12:00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13:00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Uitleg en aan de slag – organisatieontwikkelpun, werving en selectie, organisatieversterkplan
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Organisatorische (groei)gaps
- Organiseatieversterkplan
- Optimale rolverdeling
- Ondernemersprofiel

# BUSINESS CASE READINESS.

# S11

## Doel.

Begrijpen hoe financierders jouw case beoordelen. Begrip van vitale onderdelen zoals een winst-&verliesrekening, cashflow prognose, financieringsbehoefte, impact paragraaf.

## Programma en tijden.

09.00 – 12.00 uur	Bespreken uitkomsten Organisatie ontwikkelplan, werving en selectie en organisatie versterkplan
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.45 uur	Uitleg en aan de slag - Businesscase ready
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Winst- & verliesrekening, cashflow prognose
- Financieringsbehoefte
- Actieplan completering business case



# BUSINESSCASE & RECAP.

# S12

## Doel.

Enkele sessies voorafgaand inventariseren we bij de deelnemers waar de meeste behoefte ligt om dieper op zaken in te gaan. In de recap sessie gaan we deze behandelen.

## Programma en tijden.

09.00 – 12.00 uur	Terugkoppeling business case ready
12.00 – 13.00 uur	(Werk)lunch
13.00 – 16.45 uur	Recap en evaluatie programma
16.45 – 17.30 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- Totale werkboek
- Samenvatting businesscase

# JURIDISCH/INTELLECTUEEL EIGENDOM.

## F01

Q&A juridische vragen en intellectueel eigendom. De sessie wordt verzorgd door octrooicentrum RVO, Adriaanse van der Weel Advocaten en Vraag het Klarijn. Datum: 23 januari

### Programma en tijden.

17:00 - 18:00

Diner

18:00 - 20:00

Werksessie met coaches en experts

# VERVOLG ORGANISATIE VERSTERKPLAN.

## F02

Vervolg van S10. Datum: 13 februari 2020

### Programma en tijden.

17:00 - 18:00

Diner

18:00 - 20:00

Werksessie met coaches en experts

# TERUGKOMSESSIE.

Vragenuurtje voor businesscase, financiering en fiscaal, verzorgd door Impuls Zeeland en DRV.

Datum en tijden volgen.



# TEAM.



**Imro Wong**  
Dockwise  
Programmamanager



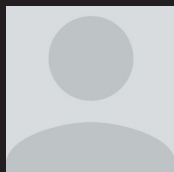
**Jeroen van Oijen**  
Dockwise  
Business coach



**Arne Hulstein**  
Dockwise  
Business coach



**Eibert Lijnbach**  
Vraag het Klarijn  
Expert Juridisch



**Karen Kraan-Sam**  
Octrooiencentrum RVO  
Expert IP



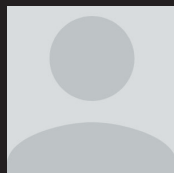
**Marcel Schroevers**  
Adriaanse van  
der Weel Advocaten  
Expert Juridisch



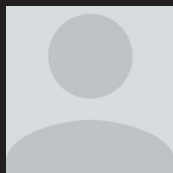
**Ageeth van Maldegem**  
HZ University of  
Applied Sciences  
Expert Impact



**Pieter Swerus**  
Gemeente Schouwen-  
Duiveland - Expert  
Stakeholderanalyse



**Rick Wiegmans**  
DRV Accountants &  
Adviseurs  
Expert Financieel



**Tom de Rijke**  
DRV Accountants &  
Adviseurs  
Expert Financieel



**Edwin van Houte**  
Impuls Zeeland  
Expert  
Innovatiefinanciering



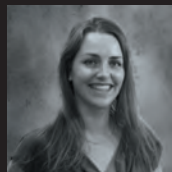
**Jordi Suurmmond**  
Impuls Zeeland  
Expert Investor Ready



**Yvonne Braamse**  
Impuls Zeeland  
Expert Innovatie-  
financiering



**Cindy Cats**  
Programma-  
coördinator



**Marlon Baarends**  
Manager Startup- &  
Innovatieprogramma's



# HET RESULTAAT.

*Het resultaat van het Acceleratorprogramma is dat alle facetten van je bedrijf gereed zijn voor marktintroductie en groei. Of er ligt een concreet actieplan om dit te bereiken. Impact ondernemers weten wat ze moeten doen om hun maatschappelijke missie te verbinden met een structureel verdienmodel.*



YOUR  
INNOVATION  
HUB

[DOCKWIZE.NL](https://dockwize.nl)

