

Start-ups in de bouw- en infrasector

Lopend onderzoek

Jip Leendertse,
Heleen Smit,
Hans Wamelink,
Marleen Hermans

Probleem

De maatschappelijke uitdagingen in de bouwsector, zoals het woningtekort en de renovatie van infrastructuur, vragen om de ontwikkeling van nieuwe, duurzame technologieën. Deze technologieën worden vaak geïntroduceerd door start-ups. Door de manier waarop de bouwsector is georganiseerd is het voor start-ups moeilijk om hun innovaties te implementeren en daarbij een goed verdienmodel te ontwikkelen.

Betrokken partijen

- Opdrachtgeversforum
- BK-Launch
- Regionale ontwikkelingsmaatschappijen
- TKI Bouw

Vraagstelling

Start-ups zijn jonge bedrijven met de ambitie om een schaalbaar businessmodel te introduceren, vaak op basis van nieuwe technologieën. De relatie tussen start-up en klant is een cruciaal onderdeel in de ontwikkeling van start-ups. Het lijkt dat er in deze relatie structurele barrière(s) bestaan die de potentie van start-ups negatief beïnvloeden.

In dit onderzoek focussen we op de relatie tussen start-up en publieke opdrachtgevers als klanten en stellen we de vraag: wat is de invloed van publieke opdrachtgevers op de ontwikkeling van duurzame start-ups en welke rol kunnen zij spelen bij het opschalen van innovaties van start-ups?

Voorlopige bevindingen

De relatie tussen start-ups en klanten ontwikkelt zich parallel aan de ontwikkeling van start-ups. We identificeren vijf verschillende fases in deze relatie:

1. De testfase: focus op technologische validatie, vaak met subsidies.
2. De pilotfase: focus op het testen van de gebruiksomgeving, vaak door betalende klanten
3. De implementatiefase: herhalend verkopen aan verschillende type contacten, nog geen schaalbaar businessmodel
4. De opschaalfase: fase waarin de start-up snel groeit en de omzet meer stijgt dan de input.
5. De volwassen fase: de start-up is een volwassen bedrijf geworden.

We identificeren verschillende klanteigenschappen die invloed hebben op de relatie tussen start-up en klant. Dit zijn de klantgrote, de positie in de waardeketen, het type klant, het doel van de innovatie en de interne structuur van de klant. Op basis van deze karakteristieken verschilt het type klant in de verschillende ontwikkelingsfase. Het hiermee omgaan is een grote uitdaging voor start-ups.

Aanbevelingen

Op basis van de voorlopige resultaten hebben we de volgende aanbevelingen:

- Kijk naar de mogelijkheden om de innovaties van start-ups aan te laten sluiten op de behoeftes van publieke opdrachtgevers. Bijvoorbeeld via 'Startup in Residence' of door het uitvragen van een 'Innovation Impact Challenge'.
- Bedenk vervolgtoepassingen van de innovatie voor (of tijdens) de 'test' of 'pilot', niet erna.
- Wees eerlijk over de mogelijkheden voor vervolgtoepassingen en het specifieke doel.
- Verken mogelijkheden met ketenpartners en leveranciers (indirecte relaties).
- Verken mogelijkheden om innovaties samen te werken met andere publieke opdrachtgevers.