



WHITEPAPER:

15+ gerealiseerde oplossingen door open innovatie



starthubs

Challenge Based Innovation





INHOUD:

In zeven concrete voorbeelden van open innovatie delen wij ([Starthubs](#)) hoe onze opdrachtgevers via challenges 15+ oplossingen hebben gerealiseerd.

Laat je inspireren!

- Pg 3. **KWF Startup challenge**
- Pg 6. **Ministerie VWS Business challenge**
- Pg 9. **Connexion Creative challenge**
- Pg 12. **Schiphol Startup challenge**
- Pg 15. **Stedin Business challenge**
- Pg 18. **Provincie NH Design challenge**
- Pg 21. **ProRail Marktconsultatie**
- Pg 24. **Hoe werkt het challenge proces?**





KWF kankerbestrijding Startup challenge

Case: betere kwaliteit van leven (ex-)patiënten



>18.000
ondernemers bereikt



60 oplossingen
ingezonden



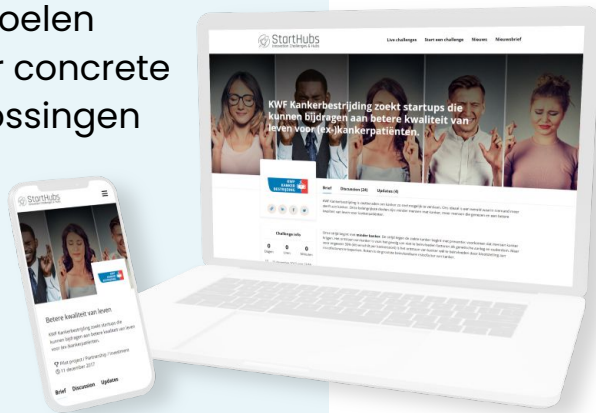
2 investeringen
in startups



De uitdaging

Gezocht: startups die kunnen bijdragen aan een betere kwaliteit van leven voor (ex-)kankerpatiënten.

KWF Kankerbestrijding streeft naar een wereld waarin niemand meer sterft aan kanker. De concrete doelen: minder mensen met kanker, meer genezingen en een betere kwaliteit van leven voor (ex-)patiënten. KWF wilde het realiseren van deze doelen versnellen en was op zoek naar concrete producten en diensten die oplossingen bieden tijdens een kankerbestrijdingstraject, denk aan het omgaan met: emoties, vermoeidheid, de relatie met partners en de gevolgen van de behandeling.



De aanpak

Een innovatieve oplossing hoeft niet helemaal nieuw te zijn om succesvol te zijn. Daarom is het slim om startups te scouten met bewezen tools, tech of diensten. Zo hoef je het wiel niet opnieuw uit te vinden. De oplossing voor dit vraagstuk werd gezocht in het netwerk van Starthubs, met meer dan 18.000 startups en mkb's. De innovatieve ondernemers werden via een [challenge pagina](#) en wervingscampagne uitgedaagd om oplossingen te pitchen. Als beloning besloot KWF een pilotopdracht en investering te gunnen aan de best passende oplossing(en).

Benieuwd welke dit zijn? →

De oplossing

Binnen de challenge periode van 8 weken ontving KWF Kankerbestrijding maar liefst 60 serieuze pitches van startups! Starhubs bood vervolgens de tools en beste methodiek om te beoordelen, maar het eindoordeel lag bij KWF zelf. De inzendingen zijn door KWF in samenwerking met de Patiënten Adviescommissie beoordeeld. Een selectie van 10 startups werd uitgenodigd voor een live pitch, waarna er 3 zijn uitgekozen voor verdere gesprekken over een samenwerking en een investering. In twee startups, **Cody** en **SyncVR**, heeft KWF Kankerbestrijding inmiddels geïnvesteerd. Hun producten zijn via pilots geschikt gemaakt voor (ex-)kankerpatiënten.

Zelf challenge starten?



“

Maar liefst 60 startups stuurden een pitch in! Daaruit selecteerden we 2 innovatieve startups die, m.b.v. een kleine investering, een betere kwaliteit van leven voor (ex-)kankerpatiënten hebben gerealiseerd.

- Koos Boering, Manager F&O, KWF





Ministerie van VWS Business challenge

Case: energieneutrale sportaccommodaties



>18.000 startups
& mkb's bereikt



40 oplossingen
ingezonden



5 pilots
uitgevoerd

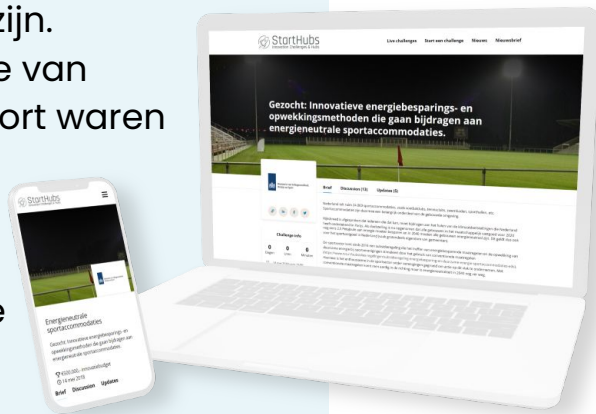


De uitdaging

Gezocht: innovatieve energiebesparings- en opwekkingsmethoden die bijdragen aan energieneutrale sportaccommodaties

Het Nederlandse Rijk is bezig met het vertalen van de klimaatdoelstellingen van Parijs naar de praktijk. Hierbij is o.a. bepaald dat alle gebouwen in het maatschappelijk vastgoed, dus ook het sportvastgoed, in 2040 energieneutraal moeten zijn.

Sportinnovator en het Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport waren daarom op zoek naar startups en scale-ups met innovatieve energiebesparings- en opwekkingsmethoden om onze vele sportaccommodaties energieneutraal te maken.



De aanpak

Voor deze uitdaging is gekozen voor een business challenge. Door challenge based te innoveren konden het Ministerie van VWS en Sportinnovator verder reiken dan hun eigen organisatie en sector. Uit ervaring weten we namelijk dat ruim 60% van de winnende oplossingen bij challenges uit onverwachte hoek komt! Bijvoorbeeld uit een andere sector

waar de propositie al bewezen is. De oproep om te pitchen werd geplaatst op het Starthubs platform en de [innovatiehub](#) van Sportinnovator, en verspreid in onze database van ruim 18.000 mkb's en startups. De scouting-campagne gaf het extra duwtje aan het aantal inzendingen.

Benieuwd naar de selectie? →

De oplossing

Binnen de challenge periode van 6 weken hebben 40 startups en scale-ups een voorstel ingezonden. Hieruit zijn vijf winnaars gekozen om een pilotproject te realiseren. Er was maar liefst €500.000 innovatiebudget beschikbaar voor deze projecten! De uitvoering kon snel van start, want bijna alle winnende partijen hadden al een sportpark als partner aangetrokken. De vijf winnaars **Jellarious**, **Kuneverda**, **HoCoSto**, **StoredEnergy** en **Techniek in Tuinbouw**, hadden diverse innovatieve oplossingen voor energiebesparing. Bijvoorbeeld hoe kunstgrasvelden helpen bij het opwekken van energie en hoe sportaccommodaties aardgasvrij worden door warmteopslag.

[Laatste updates](#)

Zelf challenge starten?



“

Via TenderNed is het lastig om startups en scale-ups te bereiken, terwijl zij juist interessante innovaties hebben. Via Starthubs hebben wij ze wel bereikt en zo bleken de challenge winnaars actief te zijn in een andere sector!

– Stephan Dekker, Senior beleidsmedewerker ministerie VWS





Connexxion Creative challenge

Case: staanplaatsen aantrekkelijk maken



>22.000

creatieven bereikt



144

Ideeën ingezonden



1 oplossing
geïmplementeerd

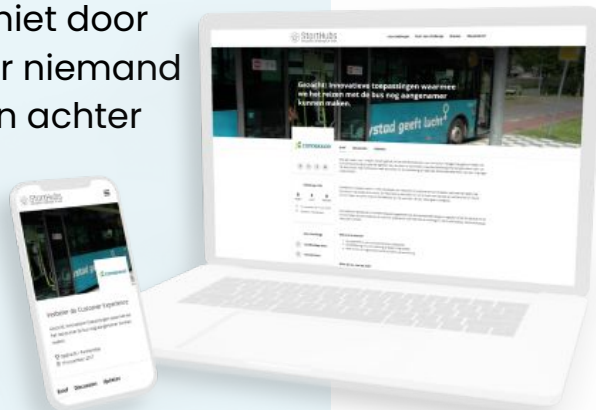


De uitdaging

Hoe kunnen we de staanplaatsen in de gangpaden van de Valleilijn trein aantrekkelijker maken?

Het aantal treinreizigers tussen Ede-Wageningen en Amersfoort is structureel hoog en blijft groeien. De zitplaatsen zijn bezet en de treinen lijken overvol, terwijl de gangpaden leeg blijven. Reizigers die geen zitplaats kunnen vinden lopen niet door naar het gangpad, waardoor er niemand meer kan instappen en mensen achter blijven op het perron.

Connexxion was op zoek naar nieuwe inzichten én slimme oplossingen om de staanplaatsen aantrekkelijker te maken.



De aanpak

Een creative challenge als open innovatie methode kon Connexxion verder helpen. Hierbij lieten we onze community van ruim 22.000 ondernemende professionals, creatieven en studenten meedenken over oplossingen voor de Valleilijn-uitdaging. Vanuit verschillende perspectieven kreeg Connexxion een analyse van het probleem,

inclusief uitwerkingen van zowel ideeën als concrete oplossingen.

Via een unieke [challenge pagina](#) zijn 144 concepten ingestuurd en beoordeeld door de jury.

De 10 beste inzendingen werden beloond met prijzengeld van in totaal €5.000. De nummers 1 en 2 werden uitgekozen voor realisatie.

[Lees welke ideeën dat zijn →](#)

De oplossing

De probleemanalyse van de deelnemers leverde Connexxion direct waardevolle inzichten op. Zo wisten veel reizigers niet dat je in de gangpaden mag staan en anderen beschreven dat het ongemakkelijk aanvoelt om bijvoorbeeld met je billen zo dichtbij het gezicht van een zittende reiziger te staan. Van de winnende inzendingen werd een design gemaakt voor een totaaloplossing, die inmiddels in meerdere treinstellen te vinden is: heldere bewegwijzering naar het gangpad, handgrepen met daarbij een oplaadpunt voor mobiele apparatuur en een creatieve afscheiding tussen de banken en gangpaden die voor alle reizigers het gevoel van privacy en comfort verbetert.

Zelf challenge starten?



“

We waren zeer enthousiast over de winnende inzendingen en hebben deze dan ook verder ontwikkeld en uiteindelijk geïmplementeerd.

- Herman de Gooijer, Connexxion





Schiphol
Amsterdam Airport

Schiphol Startup challenge

Case: gezonde werkomgeving kantoren



>**18.000** startups &
mkb's bereikt



58 oplossingen
ingezonden



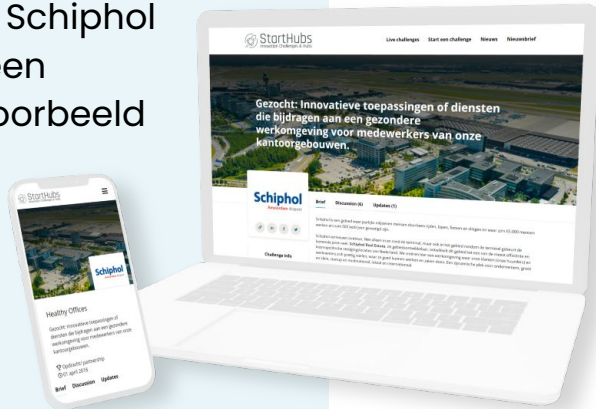
2 concrete
samenwerkingen



De uitdaging

Welke innovatieve toepassingen of diensten kunnen bijdragen aan een gezondere werkomgeving voor kantoormedewerkers?

Schiphol Real Estate (de vastgoedtak die Schiphol tot Airport City ontwikkelt) heeft zo'n 40 gebouwen en 600 huurders in beheer. Hieronder vallen bedrijven als Microsoft, Smurfit Kappa, KLM, FedEx en Samsung. Een belangrijk strategisch doel van Schiphol Real Estate is het creëren van een gezondere werkomgeving. Bijvoorbeeld door het stimuleren van fitheid, gezond eten, het gebruik van gezonde materialen, het creëren van genoeg daglicht, reduceren van geluidsoverlast en (ultra)fijnstof en nog meer!



De aanpak

Om een grote diversiteit aan oplossingen op te halen adviseerde Starthubs om een startup challenge in te zetten. Hierbij gingen we zoek naar startups die hun innovaties al hadden getest in de praktijk om ze snel te kunnen implementeren in de Schiphol werkomgeving. De ruim 18.000 innovatieve ondernemers in onze community werden uitgedaagd om hun oplossingen te pitchen en dat leverde 58

inzendingen op! Een mogelijke samenwerking met Schiphol was voor hen immers een mooie business kans. Via de online **challenge** en review module kon het innovatieteam van Schiphol de oplossingen snel vergelijken en beoordelen. **Benieuwd welke startups hebben gewonnen? →**

De oplossing

Binnen de challenge periode van 6 weken is Schiphol in contact gebracht met 58 startups met verschillende innovatieve oplossingen voor een gezonde werkomgeving. 9 startups werden geselecteerd voor een live pitch, om zo een nadere samenwerking te verkennen. Daaruit volgden winnaars: **uHoo** en **Healthy Workers**. Zij kregen een pilot aangeboden om hun oplossingen in de Schiphol kantoren te testen. uHoo is een product met slimme sensoren die de luchtkwaliteit en gezondheid helpen bevorderen. Denk aan: CO2-gehalte, luchtvochtigheid, fijnstof en meer. Healthy Workers biedt een data platform om naast gezonde lucht ook het duurzame gebruik van gebouwen te optimaliseren.

Zelf challenge starten?



“

Naast 2 concrete samenwerkingen heeft de challenge ons met bijna 60 startups een heel goed inzicht gegeven in de trends in de markt.

- Inge van Baardwijk, Strategisch adviseur Duurzaamheid & Innovatie





STEDIN.NET

Stedin Business challenge

Case: piekvraag elektrisch koken



>**18.000** startups &
mkb's bereikt



14 oplossingen
ingezonden



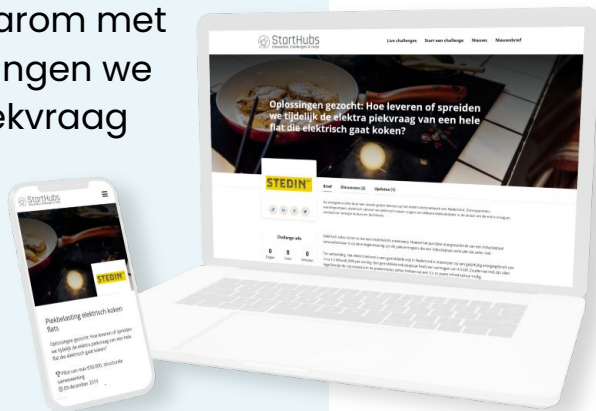
1 product
ontwikkeld



De uitdaging

Hoe leveren of spreiden we de elektra piek vraag van een flat die elektrisch kookt?

De energietransitie vraagt steeds meer van ons elektriciteitsnetwerk. Elektrisch koken i.p.v. koken met gas is een overstap die ook Stedin wil stimuleren. Hoewel het jaarlijkse verbruik van een inductieplaat verwaarloosbaar is op de energierekening, zijn de piekvermogens dat zeker niet. Stedin kwam daarom met de specifieke uitdaging: hoe vangen we drie jaar lang de elektrische piek vraag op die ontstaat als hele flats overstappen op elektrisch koken? Zodat Stedin de netwerkcapaciteit pas hoeft te vergroten als de hele buurt is overgestapt.



De aanpak

Voor Stedin was een business challenge als open innovatie aanpak het meest geschikt. De challenge is een soort online matchmaking met innovatieve bedrijven die hun bestaande aanbod toespitsen op jouw vraag. Door onze ervaring uit ruim 600 challenges wisten we hoe we de vraag om slimme oplossingen zó in de markt moesten zetten, dat ondernemers hier een waardevolle business kans in zagen.

De oproep om te pitchen werd via Starthubs.co en de Stedin [challenge pagina](#) verspreid.

Onze wervingscampagne gaf een extra boost in het bereiken van relevante partijen. Mede door de beloning: een pilot t.w.v. €30.000, **resulteerde dit in een mooi aantal matches** →

De oplossing

Voor deze technische uitdaging zijn binnen 6 weken 14 inzendingen binnengekomen, waarvan 5 passende innovatieve partijen werden uitgenodigd om te komen pitchen. De motivatie van deelnemers gaf ontzettend veel energie en uiteindelijk de doorslag! De winnaar was de startup: **iwell** met hun innovatie '**Cube**', een modulaire batterij-oplossing die alle systemen in een gebouw aan elkaar verbindt. Voordeel van het vinden van Cube via de business challenge is dat deze innovatie al eerder allerlei veiligheidstesten heeft doorstaan. Een extra testperiode in het Stedin Innovation Lab was dus niet meer nodig en de pilot kon direct gestart worden in een echte woonsituatie.

Zelf challenge starten?



“

Hoewel we veel kennis intern hebben, zijn we steeds weer verrast met de verscheidenheid aan bedrijven en oplossingen die uit een challenge naar voren komen. Dit heeft inmiddels al tot meerdere samenwerkingen geleid.

– Sonja Deijs, Innovatiemanager Stedin





Provincie Noord-Holland Design challenge

Case: circulaire relatiegeschenken



>40.000 designers &
innovators bereikt



64 concepten
ingezonden



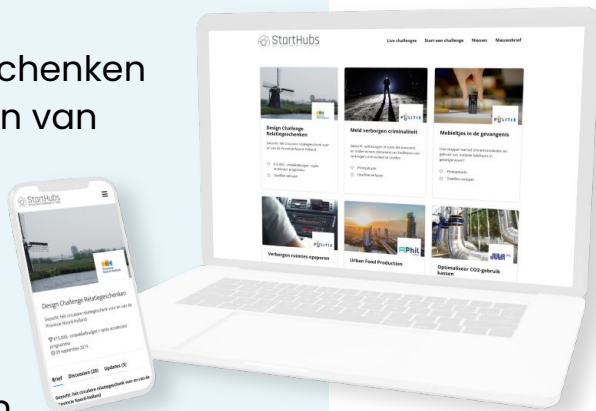
4 creaties
geïmplementeerd



De uitdaging

Gezocht: hét circulaire relatiegeschenk voor en van de Provincie Noord-Holland

De provincie Noord-Holland wil in 2050 volledig circulair zijn. Dat betekent niet alleen dat ze andere partijen stimuleert om de transitie naar een circulaire economie te versnellen, maar zelf ook aan de slag gaat. De provincie koos ervoor om zo veel mogelijk circulair in te kopen en het huidige aanbod van relatiegeschenken te vervangen door alternatieven van hergebruikte materialen en producten. Het doel van de challenge is om de beste ontwerpen en prototypes voor circulaire relatiegeschenken te verzamelen en doorontwikkelen.



De aanpak

Om het doel van de provincie te bereiken adviseerden we een design challenge. Door jarenlange ervaring weten wij welke thema's geschikt zijn voor een design challenge. Denk aan: doelgericht design (creatief, digitaal of productgericht), herontwerp van (circulaire) processen of concepten voor gedragsverandering. We schakelden onze database van >40.000 innovatieve designers, technici en ondernemers in, en via de uitvraag op de [challenge](#) pagina konden zij hun creatieve concepten uploaden. De winnaars kregen toegang tot €15.000 ontwikkelbudget, een programma voor implementatie én een meerjarige samenwerking.

Bekijk welke concepten wonnen →

De oplossing

Met 64 inzendingen werden 7 deelnemers uitgekozen om hun concept te presenteren. De relatiegeschenken die de provincie normaal aanbiedt zijn niet uniek en vaak zonder verhaal. Het gevraagde circulaire karakter zorgde nu voor talloze creatieve ideeën. Met een klein budget mochten de deelnemers een prototype uitwerken, dat zij demonstreerden op het provinciehuis in Haarlem. Aan de hand van deze live pitches koos de jury van de provincie Noord-Holland uiteindelijk vier winnaars. Hun ontwerpen zijn opgenomen in de collectie van geschenken. Daarnaast werd de inzending **'Bakkie Trots'** geselecteerd voor het circulaire accelerator programma van de provincie!

Zelf challenge starten?



“

We zijn blij dat we met deze challenge een bijdrage kunnen leveren aan de circulaire economie en tegelijkertijd lokale ondernemers ondersteunen.

– Jessica Schonewille, Beleidsadviseur
Circulaire Economie en Innovatie





ProRail

ProRail Marktconsultatie

Case: beveiligingssysteem ERTMS



>18.000 innovatieve
bedrijven bereikt



200 aanmeldingen
marktconsultatie



1 innovatie-
doelstelling bereikt



De uitdaging

Gezocht: innovatieve partijen om de uitrol van een beveiligingssysteem te versnellen.

ProRail moet de aanleg van het ERTMS beveiligingssysteem versnellen op de gebieden: behuizingen, verbinden, ontwerpen en plaatsen. Via de huidige processen en met bestaande producten is de landelijke dekking pas rond 2050 gereed. Dat moet sneller! Gezien de grootte van dit project, werd er een partnerschap opgezet d.m.v. een aanbesteding via TenderNed, maar de uitdaging was om juist een groter en diverser netwerk te bereiken dan standaard "grote" TenderNed partijen.



De aanpak

Deze challenge had als doel een marktverkenning en -consultatie met innovatieve bedrijven te doen. Hierdoor had ProRail naast de verplichte aanbesteding ook de mogelijkheid om een bredere doelgroep van jonge en kleine bedrijven te bereiken. Door de vele regelgeving komen deze innovatieve partijen normaliter niet snel in aanmerking voor een aanbesteding. Om het project te versnellen koos ProRail voor open innovatie. De vraag werd uitgezet in onze community van ruim 18.000 startups en mkb's. Via het Starthubs challenge overzicht en de innovatie hub van ProRail en NS: '[Spoorlab](#)', stuurden ondernemers hun pitch.

Lees het resultaat →

De oplossing

Door de challenge waren er ruim 200 partijen die de gehele marktconsultatie van drie uur aandachtig hebben bijgewoond. Bijna de helft daarvan zijn via het Starthubs netwerk binnengekomen. Volgens ProRail heeft de consultatie goed geholpen met het versnellen van het innovatieproces. Er werden kritische vragen gesteld, die ProRail direct als feedback heeft verwerkt. Zo werd de communicatie en uitvraag op TenderNed flink verbeterd. Daarnaast heeft de reguliere aanbesteding deelnemers uit onverwachte hoek gekregen. Door de marktconsultatie zijn zij veel beter voorbereid om mee te dingen voor de opdracht via TenderNed!

Zelf challenge starten?



“

Een mooi resultaat! Door een marktconsultatie als challenge uit te zetten spreek je ook veel meer kleine, innovatieve bedrijven aan, want de uitvraag is nu niet dichtgetimmerd met inhoudelijke en juridische zaken.

-Luuk van Woudenberg, projectmanager innovatie & ontwikkeling



Hoe werkt het challenge proces?

Binnen 12 weken hebben onze opdrachtgevers nieuwe inzichten, innovatieve oplossingen en partners voor hun uitdaging gevonden, klaar voor implementatie!
Starthubs biedt 100% garantie op een oplossing.

[Meer informatie](#)

1

**Validatie
vraagstuk**

Is je vraagstuk een geschikte challenge?

2

**Vormgeving
challenge**

Samen kiezen we de kaders en doelgroep

3

**Lancering
campagne**

Wij activeren onze online community

4

**Selectie
oplossingen**

Je beoordeelt soepel via onze review tool

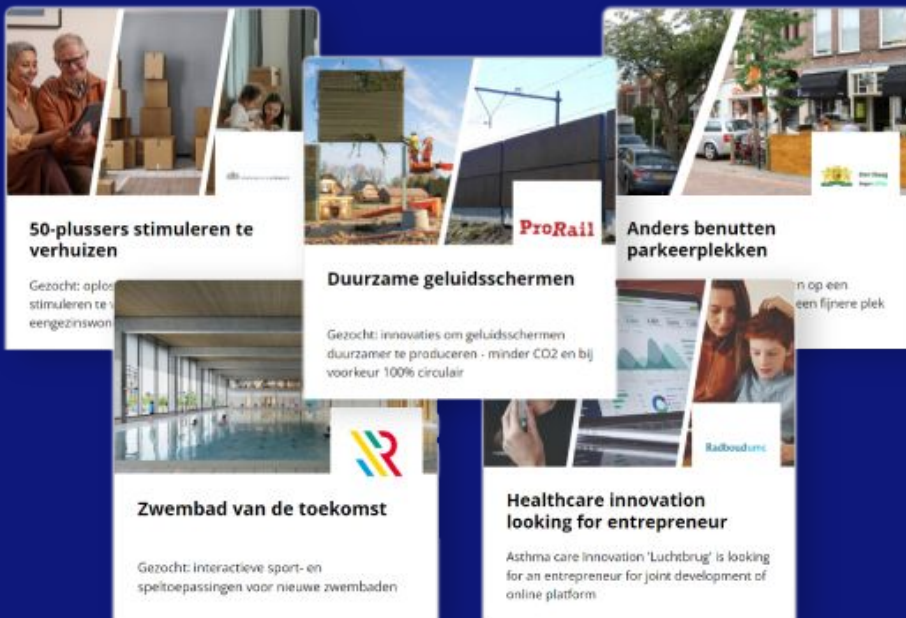
5

**Start
realisatie**

Implementeer samen je nieuwe oplossing

Wil je meer voorbeelden zien? Of sparren over een challenge?

Gratis adviesgesprek



www.starhubs.co

 /marederks

