



Géén probleem. Gáát gebeuren.

Wij vinden oplossingen voor de innovatie uitdagingen van Noord Nederland.

Onze missie: de stroefste vraagstukken opgelost én gerealiseerd.

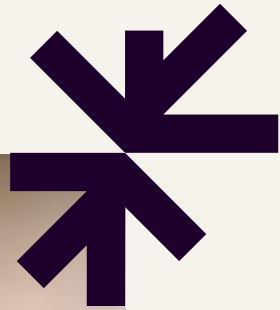


Leidend in noordelijke innovatie-uitdagingen.

Van **challenge naar **solution**.**

Onmogelijke uitdaging? Bestaat niet. ChallengeBase pakt de regie op complexe kwesties en legt de verbinding tussen organisaties met een uitdaging en startups en MKB-ers met innovatieve oplossingen.

Wij begeleiden juist die kwesties waar je wel van wakker ligt, maar nog geen oplossing voor hebt. Samen met je organisatie ontwerpen we een challenge die we uitzetten in ons netwerk van startups en gevestigde innovatieve bedrijven. Daaruit halen wij de beste oplossingen, die we aan je voorleggen. Maar onze inzet stopt daar niet. Wij blijven naast je staan tot de gewenste uitkomst bereikt is. ChallengeBase zorgt niet alleen voor een match tussen uitdaging en oplossing, maar ondersteunt ook bij de implementatie. Met deze nieuwe manier van werken helpen we gevestigde bedrijven en overheden in Noord-Nederland om te vernieuwen, zorgen we voor klanten voor innovatieve startups en MKB-ers en zorgen we er bovenal voor dat Noord-Nederland dé plek is voor groene groei.





Onze waarden

BEGIN met INNOVEREN

Realistische innovaties voor de meest taaie uitdagingen. Die zoeken én vinden wij. Daar krijgen wij nou écht energie van.

BLIJF tot de SLOTSOM

Wie heeft er nou zin in een product op de plank? Wij zetten ons in tot de oplossing geïmplementeerd is. Geen halve maatregelen, maar écht resultaat.

BOUW aan het NOORDEN

Noordelijke probleemeigenaren die wakker liggen van een uitdaging? Geen nood! Wij scouten wereldwijd naar een oplossing die onze regio verder helpt.

Onze missie

GEEN PROBLEEM. GAAT GEBEUREN.

Wij begeleiden complexe vraagstukken tot innovaties met oog voor kwaliteit, proces en efficiëntie. Wat is onze uitdaging? Om innovaties tussen probleemeigenaars en inventieve oplossers slagvaardig te realiseren, moet je, naast het zoeken naar de juiste verbinding, ook de regie behouden. Dat is wie wij zijn: de stabiele brug die de draagkracht heeft voor de lange termijn. Wij ondersteunen beide partijen: de uitdager én de oplosser, met leiderschap, kennis en efficiënte sturing. Voor een duurzaam resultaat, keer-op-keer. Ja: het gaat gebeuren.

Onze visie

DE INNOVATIE VAN HET NOORDEN

Om het Noord-Nederlandse ecosysteem economisch en innovatief te laten groeien. ChallengeBase is over vijf jaar leidend in het challenged based innoveren in Noord-Nederland. Door onze sturing zijn er kwalitatieve samenwerkingen ontstaan, hebben we het vestigingsklimaat aantrekkelijker gemaakt. De door ons gefaciliteerde innovaties dragen bij aan duurzame transities. We bouwen aan langetermijnrelaties die anders onmogelijk zouden zijn. In die samenwerking floreert het vestigingsklimaat en is onze wens werkelijkheid: innovatieve, slimme samenwerkingen en een krachtiger ecosysteem voor Noord-Nederland

START EEN INNOVATIETRAJECT MET CHALLENGEBASE

- **Los complexe innovatievraagstukken op.** Ons doel is altijd implementatie van de oplossing, met inkoop of een partnerschap als resultaat. Aanbestedingsplichtig? Geen probleem! Ook daar hebben we ervaring mee.
- **Procesbegeleiding van start tot finish.** Wat ons uniek maakt is dat we het gehele innovatietraject betrokken blijven, óók na de match. Experts van partnerorganisaties denken tijdens de ontwikkelfase mee over testopstellingen, subsidiemogelijkheden en kennispartners.
- **Communicatie om trots op te zijn.** We besteden veel aandacht aan het communiceren over de challenge én het innovatietraject. Dit doen we samen met de communicatie afdeling van je organisatie, zodat het je eigen verhaal is.
- **Geén organisatiekosten, focus op innovatie.** De kosten om de challenge te organiseren zijn voor onze rekening. Daarom kun je het volledige budget besteden aan de ontwikkeling en implementatie van de oplossing.

PROCESBEGELEIDING VAN START TOT FINISH

Stap 1 Kennismaking

We zetten je innovatievraagstuk om in een op te lossen challenge en bespreken wat bij het uitzetten van een challenge komt kijken.

Stap 2 Formulering

We stellen een duidelijke probleemstelling op waarmee oplossers aan de slag kunnen.

Stap 3 Publicatie

We plaatsen de challenge op de ChallengeBase website en communiceren over de challenge op diverse kanalen.

Stap 4 Scouting

We zoeken samen met ons netwerk, binnen én buiten de regio, naar geschikte probleemoplossers.

Stap 5 Selectie

We overwegen in meerdere rondes welke probleemoplosser de best passende innovatie aandraagt.

Stap 6 Match!

We maken de match bekend tijdens een feestelijk moment waarbij een Intentieverklaring wordt getekend.

Stap 7 Ontwikkeling

We begeleiden het innovatietraject met behulp van kennisexperts van partnerorganisaties.

Stap 8 Demo Day

We bieden een podium om de uitkomsten van de ontwikkelfase te presenteren én te vieren.

STAP 1



Kennismaking

Je hebt een innovatievraagstuk zonder oplossing? Mooi! We horen graag alles over waar je tegen aan loopt tijdens een kennismaking. In deze fase stellen onze challenge begeleiders veel vragen om een goed beeld van het probleem te krijgen.

Wat gaan we doen?

We zijn benieuwd naar eerder geprobeerde oplossingen én waarom deze niet passen. Ook bespreken we tijdens de kennismaking wat bij het uitzetten van een challenge komt kijken. Zo vraagt een challenge denkkracht en tijd van jezelf en je organisatie. Een challenge indienen is immers het begin van een innovatietraject. Wie gaan zich vanuit de organisatie inzetten voor de challenge? Is er al nagedacht over de fase na de match? Is er een interne projectleider nodig die de implementatie van de oplossing binnen je organisatie leidt? Tijdens de kennismaking ontvang je een informatiepakket met gedetailleerde informatie over het challenge proces.

Wat regelt ChallengeBase?

- Informatiepakket over het challenge proces

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Denk alvast na over welke medewerkers betrokken moeten zijn bij de challenge en zorg dat ze tijd hebben om mee te denken. Om de challenge te laten slagen hebben we inzet van meerdere personen binnen de organisatie nodig:
 - Iemand met mandaat om beslissingen aangaande het innovatietraject te maken,
 - Iemand met technische expertise van het huidige proces,
 - Iemand die het probleem (dagelijks) ervaart en ervaringen kan delen, en
 - Iemand uit het Marketing/Communicatie team die verantwoordelijk is voor (online) communicatie uitingen.



STAP 2



Formulering

Je weet wat er komt kijken bij het organiseren van een challenge en hebt intern draagvlak gecreëerd om dit innovatietraject te starten. Nu begint het echte werk: het innovatievraagstuk omzetten in een op te lossen challenge. We helpen bij het opstellen van een duidelijke probleemstelling waarmee oplossers aan de slag kunnen.

Wat gaan we doen?

ChallengeBase begeleidt aangewezen medewerkers van je organisatie in een sessie van 3 uur naar een duidelijk geformuleerde probleemstelling. We vragen scherp door naar de kern van het probleem, zodat we een challenge uitzetten op het pijnpunt. Alle randvoorwaarden, technische specificaties en functionaliteiten waaraan de oplossing moet voldoen komen op tafel. Dit is het moment om alle eisen, inclusief het innovatiebudget, op te schrijven. Zo kunnen solution providers een oplossing ontwikkelen die écht werkt.

We bespreken ook de organisatorische voorwaarden en hoe implementatie na de match een succes gaat worden. En wie pakt welke rol in dit innovatietraject? Door duidelijke afspraken te maken aan de voorkant zijn de verwachtingen helder voor alle betrokkenen. Iedereen aan boord? Dan bepalen we de tijdlijn voor de komende maanden en zorgen we dat de challenge duidelijk op papier komt. Ons ultieme communicatiedoel? De challenge in één zin.

Wat regelt ChallengeBase?

- Format en uitleg om een heldere challenge te formuleren
- Voorbeelden van challenges als inspiratie

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Het plannen van een afspraak waarbij alle benodigde medewerkers van de organisatie en de challenge begeleider van ChallengeBase aanwezig zijn



STAP 3



Publicatie

Na het formuleren van de challenge en akkoord van de organisatie gaan we ons klaarmaken voor publicatie van de challenge. Alle benodigde (technische) informatie wordt verzameld en op de ChallengeBase website geplaatst. Iedereen akkoord? Dan gaan we live!

Wat gaan we doen?

De challenge eigenaar vult het format voor publicatie, dat door ChallengeBase beschikbaar wordt gesteld, in. Veel informatie kunnen we al invullen op basis van de formulering. Nu moeten ook technische stukken aangeleverd worden. Denk hierbij goed na over welke informatie nu publiek gemaakt mag worden. Hoe meer informatie beschikbaar is, hoe passender de oplossingen.

ChallengeBase plaatst deze informatie op de ChallengeBase website. In het geval van een Europese aanbesteding bundelen we aanbestedingen waar mogelijk en wordt de aankondiging door een penvoerder gepubliceerd.

Samen met de je organisatie's eigen communicatie medewerkers stemmen we het communicatieplan en de communicatiewensen af. Na een laatste check wordt de challenge gepubliceerd en gaan we op diverse kanalen communiceren over de challenge. Natuurlijk op de ChallengeBase LinkedIn pagina en via de nieuwsbrief. Daarnaast sturen we contacten in ons netwerk, eerstelijnsorganisaties en relevante netwerkorganisaties een persoonlijk bericht om ze te vragen hun netwerk te activeren.

Wat regelt ChallengeBase?

- Format voor challenge informatie op de website
- Plaatsing op ChallengeBase website
- Communicatie uitingen op social media en in de ChallengeBase nieuwsbrief

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Format invullen en eventuele extra (technische) informatie bijvoegen



STAP 4



Scouting

Na publicatie zoeken we samen met onze netwerkpartners binnen én buiten de regio naar geschikte probleemoplossers. Uiteraard houden we rekening met vooraf gestelde kaders. We scouten gericht op passende technologieën en motiveren innovatieve partijen om zich aan te melden.

Wat gaan we doen?

Naast communicatie uitingen op verschillende (online) kanalen, activeren we ons netwerk om actief te scouten. Zo kent startup netwerkorganisatie Founded alle startups en scale-ups in Noord-Nederland en heeft startup analist Golden Egg Check een netwerk met solution providers dat heel Nederland én een deel van Europa en de VS dekt. Daarnaast zoekt de NOM mee in databases waarbij we wereldwijd naar passende technologieën kunnen zoeken. Deze optelsom maakt dat we wereldwijd kunnen scouten naar de beste oplossingen. Partijen met een mogelijke oplossing worden rechtstreeks benaderd en aangespoord om zich aan te melden voor de challenge.

Wat regelt ChallengeBase?

- Communicatie uitingen op social media en in de ChallengeBase nieuwsbrief
- Actieve scouting door partners Founded, Golden Egg Check, NOM en eerstelijnsorganisaties

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Communicatie via eigen (online) kanalen



STAP 5



Selectie

Na een aantal weken scouten komt de challenge deadline in zicht. Na het sluiten van de challenge blijft deze wel op de website staan, maar kunnen solution providers zich niet meer aanmelden. In meerdere rondes bepaalt de challenge eigenaar welke probleemplosser de best passende innovatie aangedragen heeft en de oplossing mag ontwikkelen.

Wat gaan we doen?

De challenge begeleider bundelt alle aanmeldingen en deelt deze met de challenge eigenaar na sluiting van de challenge. ChallengeBase biedt een selectieformat dat ondersteuning kan bieden om te bepalen welke solution providers passend zijn.

Deze eerste selectieronde kun je alleen doen of samen met de challenge begeleider. De challenge eigenaar bepaalt welke partijen langs mogen komen voor een bezoek waarbij ze hun oplossing kunnen toelichten en vragen kunnen stellen over het innovatievraagstuk. ChallengeBase bericht afgevalen solution providers en de challenge eigenaar plant zelf een moment waarop de overgebleven partijen langs komen. Na het bezoek vallen er wellicht nog wat partijen af, waarmee geen zicht is op een samenwerking. We proberen een stuk of drie partijen over te houden voor de laatste ronde; dit zijn de finalisten die hun oplossing pitchten tijdens het Match event.

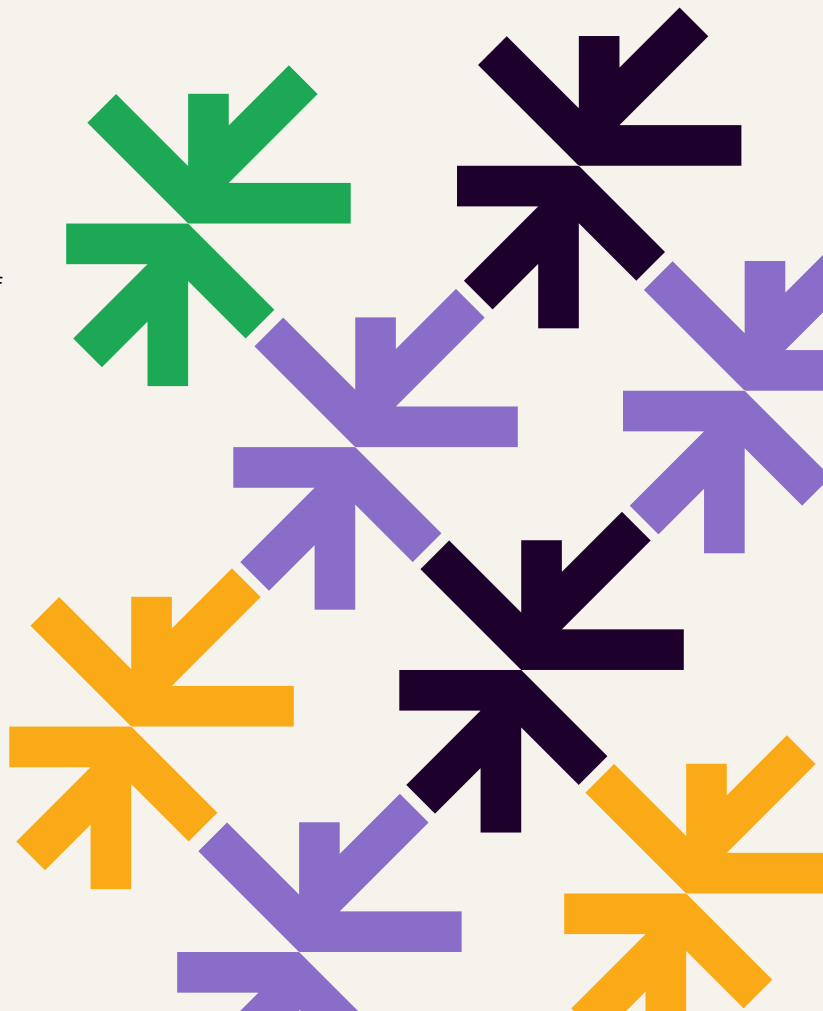
In het geval van een (Europese) aanbesteding houden we in deze periode ook rekening met de voorwaarden die wettelijk zijn vastgelegd, zoals een bezwaarperiode na gunning.

Wat regelt ChallengeBase?

- Selectieformat
- Solution providers berichten over afwijzing of uitnodiging voor de volgende ronde

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Selectie van solution providers
- Het plannen en organiseren van een bezoek waarbij solution providers langkomen bij je organisatie



STAP 6

**Match!**

Er zijn nog een paar finalisten over die hun oplossing verbeteren op basis van gesprekken en nieuwe inzichten tijdens het bezoek. Zij verbeteren hun plan nog één keer, waarna de challenge eigenaar beslist wie wint. Dit is de match. We maken de match bekend tijdens een feestelijk moment waar challenge eigenaar en winnaar een Intentieverklaring tekenen.

**Wat gaan we doen?**

ChallengeBase neemt de organisatie van met match event voor haar rekening. Daar er meerdere challenges tegelijk georganiseerd worden, zullen ook andere challenge eigenaars hun match bekend maken op dit event. Soms wordt het match event georganiseerd als onderdeel van een groter programma, bijvoorbeeld wanneer er thematische aansluiting is met een ander event. Uiteraard mag de challenge eigenaar zelf gasten uitnodigen bij dit feestelijke moment. Tijdens het match event wordt de challenge toegelicht en pitchten de finalisten hun oplossing. Naderhand maakt de challenge eigenaar de winnaar van de challenge bekend. Om te vieren dat jullie samen gaat onderzoeken of er daadwerkelijk een samenwerking mogelijk is, tekenen jullie tijdens het match event een Intentieverklaring. Dit is geen contract of wettelijk document, slechts een belofte om gemotiveerd samen te onderzoeken of de oplossing geïmplementeerd kan worden. We gaan ten slotte voor een inkoop of partnerschap!

Wat regelt ChallengeBase?

- Organisatie van het Match event
- Intentieverklaring
- Communicatie uitingen over de match

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

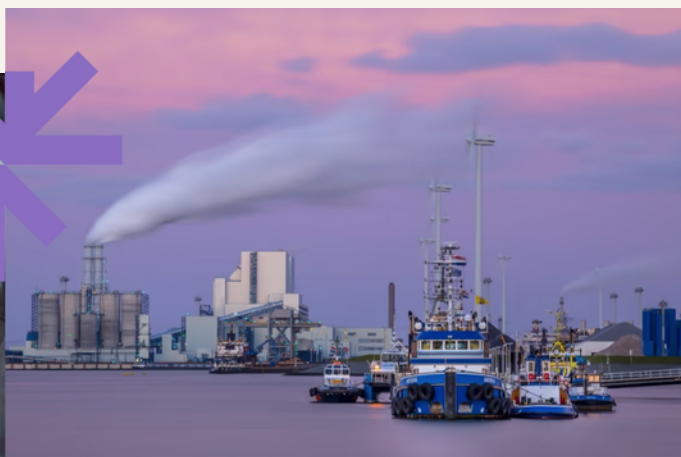
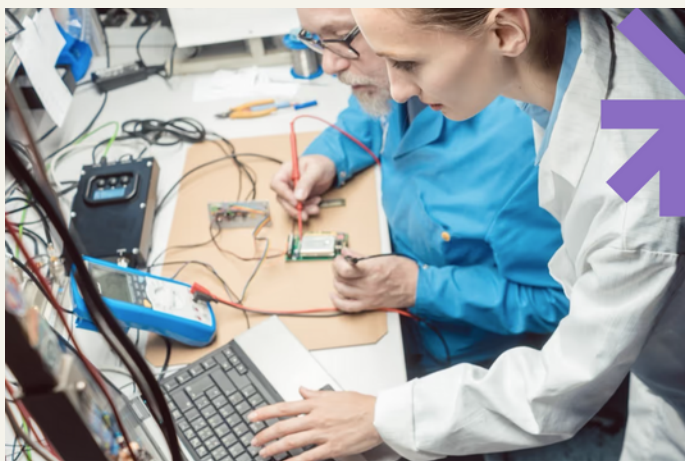
- Bekendmaking van de match met motivatie
- Communicatie via eigen (online) kanalen

STAP 7



Ontwikkeling

Na de match moeten er afspraken gemaakt worden over de samenwerking. Soms moeten er geheimhoudingsverklaringen ondertekend worden. Wellicht heb je nog andere informatie van de winnende solution provider nodig vóór een samenwerkingscontract opgesteld kan worden. Zodra de documentatie in orde is kan de ontwikkeling van start gaan. Wij blijven in deze fase naast je staan tot de gewenste uitkomst bereikt is. We begeleiden het innovatietraject met behulp van kennisexperts van partnerorganisaties.



Wat gaan we doen?

Kort na de match organiseren we een deepdive sessie waarin de challenge begeleider de challenge eigenaar en de winnende solution provider begeleidt richting een samenwerkingsplan. In deze sessie bespreken we alle punten die nodig zijn voor een succesvolle samenwerking, zoals verwachtingen over doelstellingen, oplevertermijn, kosten, rollen en verantwoordelijkheden. Veel van deze zaken zijn vanzelfsprekend, maar worden te vaak niet expliciet gemaakt. Dit is ook een mooie start voor het schrijven van een projectplan.

Na de deepdive sessie en het in orde maken van de documentatie, waaronder contracten, begint de ontwikkelfase echt. Experts van partnerorganisaties denken tijdens de ontwikkelfase mee over testopstellingen, subsidiemogelijkheden en kennispartners.

Wat regelt ChallengeBase?

- Deepdive sessie met format en begeleiding

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Denk alvast na over welke medewerkers betrokken moeten zijn bij de ontwikkelfase. Zijn dit dezelfde personen als tijdens de selectie? Of sluit een interne projectleider die de implementatie van de oplossing binnen de organisatie leidt aan?
- Het plannen van de deepdive sessie, waarbij alle benodigde medewerkers van de organisatie, de challenge begeleider en de winnende solution provider aanwezig zijn

STAP 8



Demo Day

De ontwikkelfase kan maanden duren. Tijdens de deepdive sessie bepalen we wat een geschikt moment is voor de Demo Day: het moment waarop jullie de (tussentijdse) uitkomsten van de ontwikkelfase presenteren én vieren. Een Demo Day is het grootste event in het challenge proces. Daarom proberen we deze te organiseren als onderdeel van een groter programma, bijvoorbeeld wanneer er thematische aansluiting is met een ander event. Uiteraard mag de challenge eigenaar zelf gasten uitnodigen bij dit feestelijke moment. Dit is hét moment om de schijnwerpers op je organisatie en het innovatietraject te richten.



Wat gaan we doen?

Tijdens de Demo Day krijgt je organisatie het podium om de (tussentijdse) uitkomsten van de challenge te laten zien. Dit is een persmoment om de innovatiekracht van deze samenwerking te delen met het netwerk – wellicht met nieuwe innovatieve samenwerkingen als gevolg. De challenge eigenaar presenteert samen met de winnende solution provider welke uitkomsten al behaald zijn, welke plannen er liggen voor de toekomst en hoe je het organiseren van de challenge hebt ervaren. Vanuit ChallengeBase laten we een artikel schrijven over de resultaten, welke we op onze website en andere (online) kanalen delen. Uiteraard is dit artikel ook beschikbaar voor eigen communicatie uitingen van de betrokken partijen.

Wat regelt ChallengeBase?

- Organisatie van de Demo Day
- Communicatie uitingen over de (tussentijdse) uitkomsten van de challenge op de ChallengeBase website, in de nieuwsbrief en via (online) kanalen

Wat regelt de challenge eigenaar zelf?

- Presentatie tijdens Demo Day samen met de winnende solution provider
- Communicatie via eigen (online) kanalen

En nu?

Als de roes van Demo Day is weggezakt, is het verleidelijk om weer over te gaan naar de orde van de dag. Juist dan is het belangrijk om de innovatieve mindset te behouden en te blijven ontwikkelen. Misschien volgt de implementatie van de oplossing pas na Demo Day. Of is het tijd om de geïmplementeerde oplossing op te schalen naar grotere aantallen of andere vestigingen. Alles afgerond en enthousiast om een nieuwe challenge uit te zetten? We denken graag mee over vervolgchallenges.



Communicatie en PR

Communication is key! Een geslaagde challenge valt of staat met het correct communiceren over je innovatievraagstuk, het benaderen van de juiste solution providers, en het uitdragen van de voortgang en resultaten van de challenge. ChallengeBase heeft ervaren communicatiemedewerkers die zich in elke fase van de challenge hiervoor inzetten. Maar, dit is het innovatietraject van jouw organisatie. Daarom stemmen we het communicatieplan af met je eigen communicatie medewerker(s). Bij elke belangrijke gebeurtenis houden we contact over hoe de communicatie uitingen goed kunnen passen bij je organisatie. Ook houden we rekening met welke informatie wel of niet publiek gemaakt mag worden.

Tijdens de challenge is veel communicatiemateriaal beschikbaar, zoals beeldmateriaal en teksten. Al dit materiaal stellen we aan je organisatie beschikbaar voor eigen gebruik, tijdens én na de challenge.

Financiering



Het organiseren van een challenge brengt kosten met zich mee. Het is dus belangrijk om een budget vrij te maken en/of externe financiering te regelen. Hoeveel innovatiebudget nodig is, hangt af van de grootte van het innovatietraject. We denken graag mee om een inschatting te maken.

Je betaalt géén organisatiekosten voor de challenge. De kosten om de challenge te organiseren zijn voor onze rekening. Dat kunnen wij bieden omdat ChallengeBase medegefinancierd wordt door de Europese Unie.

Kosten die wel voor rekening van je organisatie komen zijn ten behoeve van de ontwikkeling van de oplossing. Je kunt samen met solution providers afspreken wie welk deel van het ontwikkeltraject betaalt. Houd er echter rekening mee dat het grootste deel voor rekening van de challenge eigenaar is, omdat de oplossing speciaal voor je organisatie ontwikkeld wordt. Als na de ontwikkeling overgegaan wordt tot inkoop of een partnerschap, stelt de challenge eigenaar samen met de winnende solution provider een contract op waarin de kosten gespecificeerd worden.

Soms is het mogelijk om tijdens het ontwikkeltraject gebruik te maken van subsidies. Mocht je organisatie geen subsidie expert in dienst hebben, dan denken wij graag mee over de opties.

Ben je klaar voor de challenge?

- ✓ Werk je voor een bedrijf of (semi-) overheidsorganisatie in Drenthe, Groningen of Friesland?
- ✓ Heb je al gezocht naar een oplossing, maar is deze niet in de markt te vinden?
- ✓ Is er een realistisch innovatiebudget beschikbaar om de oplossing te ontwikkelen en implementeren?
- ✓ Heb je een innovatievraagstuk op het gebied van circulariteit, gezondheid, energietransitie of digitalisering?
- ✓ Is er denkkracht en tijd beschikbaar om het tijdens het challenge proces betrokken te zijn?

Vijf keer JA? Dan ben je klaar voor de challenge!



Ben je klaar voor de challenge?



Laat je gegevens achter via het contactformulier op de website, geef ons een belletje of stuur een mail. We verkennen graag samen de opties.



www.challengebase.nl



info@challengebase.nl



+31 6 55 22 04 35