

Collaboratief business modelling

Een aanpak voor MOOI EIGEN



EIGEN

Doel van het document

Dit document biedt een gestructureerde aanpak om gebiedsregisseurs te ondersteunen bij het ontwerpen van een collaboratief businessmodel voor de ontwikkeling van een energiehubs op bedrijventerreinen.

Het doel is om bedrijven samen te brengen, inzicht te verschaffen in samenwerkingsmogelijkheden, en hen te begeleiden bij het nemen van de eerste stappen richting een efficiënte, duurzame energiehubs.

What houdt de CBM-aanpak in?

De aanpak richt zich op het samenbrengen van bedrijven om tot een gezamenlijk businessmodel te komen. Dit omvat het uitvoeren van stakeholderanalyses, het organiseren van workshops, en het opstellen van collectieve afspraken over investeringen, kostenverdeling, en eigenaarschap.

Dit document beidt een stappenplan dat helpt bij het inzichtelijk maken van kansen, het creëren van draagvlak, en het opzetten van een samenwerkingsstructuur tussen de betrokken bedrijven.

De uitkomst van dit stappenplan is een solide, gedragen collaboratief businessmodel als basis voor een energiehubs die bijdraagt aan een efficiënter, stabiel en duurzamer lokaal energiesysteem.

Door deze aanpak te volgen kunnen bedrijven profiteren van schaalvoordelen, financiële besparingen, en een verbeterde inpassing van hernieuwbare energiebronnen.

Doelgroep

De aanpak is bedoeld voor gebiedsregisseurs die verantwoordelijk zijn voor het faciliteren van samenwerking tussen bedrijven op een bedrijventerrein en het stimuleren van gezamenlijke investeringen in duurzame energieoplossingen.

De aanpak biedt praktische handvatten en tools (zoals workshops, analyses, en informatieverzameling) om de gebiedsregisseur te ondersteunen in dit proces.

Leeswijzer

Dit document beschrijft de verschillende stappen van de CBM-aanpak, inclusief de benodigde tools en technieken, om bedrijven te informeren, enthousiasmeren, en begeleiden bij de ontwikkeling van een energiehub.

De inhoud is gebaseerd op eerdere fasen van het MOOI Eigen project en biedt handvatten voor het organiseren van workshops, het ontwikkelen van collaboratieve businessmodellen, en het maken van gezamenlijke afspraken.

.

Overzicht CBM-stappenplan en uitkomsten

Stap	Elementen	Aanpak	Hulpmiddel	Uitkomst
1. Participatiemogelijkheden in de Energy Hub	<ul style="list-style-type: none"> • Kans- of probleemstelling • Stakeholderanalyse • Energieschets bedrijventerrein • randvoorwaarden 	Desk Research & interviews door gebiedsregisseur	Tools uit fase 1a-1d van blauwdruk MOOI Eigen: <ul style="list-style-type: none"> • Leidraad voor gesprekken • Plan & design toolsuite 	<ul style="list-style-type: none"> • Geformuleerde kans/probleemstelling • Overzicht van stakeholders • Inzicht in randvoorwaarden
2. Exploreren stakeholder synergiën voor gedeelde energievisie Energy Hub	<ul style="list-style-type: none"> • Delen uitkomsten stap 1 • Exploratie van synergiën • Opstellen gezamenlijke energievisie 	Reflectiesessie door gebiedsregisseur met stakeholders	Sessie-aanpak, incl. uitkomsten stap 1 en explorëren stakeholder synergiën	<ul style="list-style-type: none"> • Validatie van uitkomsten uit stap 1 • Gezamenlijk overzicht van stakeholdersynergiën en energievisie
3. Design van potentiële collaboratieve businessmodellen voor Energy Hub	<ul style="list-style-type: none"> • Potentie-analyse van collaboratief business model 	Desk research door gebiedsregisseur op basis van stap 1 en 2	Morphological box van Energy Hub collaboratief business model Verwijzing naar tools fase 1e van blauwdruk MOOI EIGEN: matrix waardepropositie, overzicht beschikbare fondsen, kosten-baten analyse, duurzaamheidsdoelstellingen	<ul style="list-style-type: none"> • 3 tot 5 potentiële collaboratieve business modellen voor Energy Hub
4. Evaluatie van collaboratieve business modellen voor Energy Hub om tot roadmap te komen	<ul style="list-style-type: none"> • Haalbaarheid • Levensvatbaarheid • Schaalbaarheid • Effectiviteit 	Workshop gefaciliteerd door gebiedsregisseur met stakeholders	Workshop aanpak voor evalueren van potentiële collaboratieve businessmodellen	<ul style="list-style-type: none"> • Gevalideerde potentiële collaboratieve business modellen voor Energy Hub • Vervolgstappen in een roadmap

Stap 1: Participatiemogelijkheden

Om een collaboratief business model te ontwikkelen voor een Energy hub, is het van essentieel belang dat er een duidelijke kans- of probleemstelling, een grondige analyse van stakeholders en een overzichtelijke schets van de energetische situatie op het bedrijventerrein beschikbaar zijn.

De onderstaande checklist dient als een snelle en effectieve manier om te controleren of aan deze vereisten is voldaan. Op de volgende slides vindt u gedetailleerde vragen om de hoofdvraag te beantwoorden. Als dit niet het geval is, wordt aangegeven welke tools kunnen worden gebruikt om dit alsnog te realiseren.

Stap	Vraag	Ja	Nee
1a. Kans/probleemstelling	Is de kans- of probleemstelling duidelijk geformuleerd?	Ga verder naar stap 1b	Gebruik de Leidraad voor gesprekken
1b. Stakeholderanalyse	Is er een goed overzicht van de afzonderlijke stakeholders?	Ga verder naar stap 1c	Gebruik de Leidraad voor gesprekken
1c. Schets energiesituatie bedrijventerrein	Is er voldoende inzicht in de energetische situatie van de stakeholders en het bedrijventerrein?	Ga verder naar stap 2	Gebruik de plan&design toolsuite

Stap 1a: Kans-/probleemstelling

Factor	Vragen
Huidige situatie	Wat zijn de huidige of toekomstige uitdagingen, inefficiënties of tekortkomingen in de huidige energievoorziening op het bedrijventerrein?
Effect van huidige situatie	Welke problemen ondervindt het bedrijventerrein als gevolg van deze ongewenste situatie? Nu of in de toekomst?
Stakeholders	Welke belanghebbenden zijn betrokken bij of worden beïnvloed door dit probleem?
Gewenste situatie	Wat is de gewenste situatie nadat veranderingen in de energievoorziening zijn doorgevoerd op het bedrijventerrein?
Mogelijkheden energiehub	Wat zijn de potentiële voordelen van een energy hub bij het realiseren van deze gewenste situatie? Welke behoeften kan een energy hub adresseren?

Stap 1b: Stakeholderanalyse

Bedrijf		Motivatie				Competenties en middelen		
Bedrijfstype	Bedrijfs grootte	Ambities	Duurzaamheidsdoelstellingen	Invloed van beleid	Interesse in energiehubs	Beschikbare middelen	Investeringsbereidheid	Huidige energie-managementpraktijken
Productie	Groot (>250 werknemers)	Kostenbesparing en -stabiliteit	CO2-uitstoot minimaliseren	Dwingend	Onbewust van mogelijkheden energiehubs	Financieel	Risicobereidheid:	Optimalisatie van energieverbruik
Logistiek en distributie	Middelgroot (51-250 werknemers)	Betrouwbaarheid energievoorziening	Opwerk en gebruik groene energie	Sturend	Bewust van mogelijkheden, geen interesse	Intellectueel	Financiële mogelijkheden:	Gebruik van hernieuwbare energie
Groothandels en retail	Klein (11-50 werknemers)	Verbetering van operationele efficiëntie	Efficient gebruik grondstoffen	Aanmoedigend	Interesse in mogelijkheden energiehubs	Menselijk	Investeringsdoelen:	1-op-1 uitwisseling van energie
Zakelijke dienstverlening	Micro (<10 werknemers)	Verminderen ecologisch voetafdruk	Recycling	Geen	Verlangen om deel te nemen aan energiehubs	Sociaal en relationeel	Investeringstermijn:	Energiemonitoring
Hubs en incubators		Voldoen aan regel- en wetgeving	Duurzame producten ontwikkelen		Heeft al actie ondernomen om energiehubs op te richten	Natuurlijk		
		Verbeterende onderhandelingspositie	Bewustwording creëren bij relaties			Geproduceerd		
		Gezamenlijke investering in infrastructuur						
		Kennisdeling en ontwikkeling						
		Uitbreidingsmogelijkheden						
		Congestievermindering						
		Reputatieverbetering						
		Community building						

Stap 1c: Schets energiesituatie and randvoorwaarden

Factor	Vragen
Energiesituatie	
Aansluitcapaciteit	Wat is de aansluitcapaciteit van de stakeholders op het bedrijventerrein?
Verbruik	Wat is het verbruik van de stakeholders op het bedrijventerrein?
Assets	Welke energieassets zijn er op dit moment aanwezig?
Randvoorwaarden	
Wet- en regelgeving	Zijn er specifieke lokale of regionale maatregelen of voorschriften van toepassing op dit initiatief? Zijn er milieuregels waaraan moet worden voldaan? Andere lokale regelgeving die van belang is?
Ruimtelijke beperking	Hoeveel fysieke ruimte is er beschikbaar op het bedrijven terrein? Zijn er planningsbeperkingen of bestemmingsplannen die de ontwikkeling kunnen beïnvloeden? Hoe is het eigenaarschap van de locatie geregeld?
Financiering	Zijn er subsidies of andere financiële middelen beschikbaar van buitenaf?
Risicofactoren	Welke risico factoren zijn er aanwezig die specifiek zijn voor deze locatie? Wat is de impact van deze risico's en hoe kan hiermee worden omgegaan?
Overig	Zijn er andere belangrijke randvoorwaarden of aspecten die in overweging genomen moeten worden bij de ontwikkeling van de energy hub?

Stap 2: Exploreren stakeholdersynergien

Als voorbereiding op het ontwerpen van potentiële collaboratieve businessmodellen voor de Energy Hub, is het van belang de betrokken stakeholders op de hoogte te stellen van de resultaten uit stap 1. Op deze manier kunnen zij zich committeren aan de gezamenlijke kans- of probleemstelling. Tevens is het waardevol om in deze fase te onderzoeken welke synergiën tussen stakeholders bestaan die in eerdere stappen niet aan het licht zijn gekomen. Op basis van deze synergiën kan een gezamenlijke energievisie worden geformuleerd, die als uitgangspunt dient voor de vervolgstappen.

Een reflectiesessie met de stakeholders is een uitstekende aanpak hiervoor. Hieronder vindt u de organisatorische details en instructies.

Organisatorische details

Doel:	Exploreren stakeholdersynergien voor gedeelde energievisie
Participanten:	5-15 mogelijke deelnemers Energy Hub
Facilitatie:	Processregisseur
Duur:	2 uur
Locatie:	Offline (online ook mogelijk)
Instructies:	zie volgende slide



Stap 2: Instructies reflectiesessie

Stap	Onderwerp	Activiteit	Tijd	Resultaat	Materialen
1	Introductie	<ul style="list-style-type: none"> - Introductie Energy Hub - Uitleg doel van de workshop - Voorstelronde / opwarmer 	15 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Het doel van de workshop is voor alle participanten duidelijk • Participanten hebben met elkaar kennism gemaakt 	Geen
2	Kans- of probleemstelling	<p>Presentatie van de geformuleerde kans- of probleemstelling, gevolgd door een vragenronde om te reflecteren op de stelling aan de hand van de volgende vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Is de kern van het probleem adequaat beschreven? • Zijn de mogelijke effecten van het probleem volledig erkend? • Zijn alle relevante belanghebbenden voldoende in kaart gebracht? • Wordt de gewenste situatie nauwkeurig geschetst? • Sluiten de genoemde voordelen aan bij de gewenste situatie? 	20 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten zijn op de hoogte van de kans- of probleemstelling • Gevalideerde kans- of probleemstelling 	<ul style="list-style-type: none"> - Pennen - Eventueel, kaartjes met reflectievragen en antwoordruimte
3	Energieschets bedrijventerrein	Presentatie van energieschets bedrijventerrein	10 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten zijn op de hoogte van de energiesituatie op bedrijventerrein 	Geen
4.	Stakeholderanalyse	<p>a) Geef elke participant de kans om hun motivatie, middelen en competenties te delen</p> <p>b) Laat de deelnemers individueel opschrijven waar de grootste synergiën liggen tussen verschillende belangen en hoe de energiehub deze kan benutten</p> <p>c) Bespreek de uitkomsten van stap b) in de hele groep.</p>	30 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten zijn op de hoogte van de motivatie, middelen en competenties van de betrokken stakeholders 	<ul style="list-style-type: none"> - Pennen - Post-its
5.	Energievisie	<p>Vraag de groep om een energievisie te formuleren op basis van de geïdentificeerde synergiën door:</p> <p>a) De waarden en principes die de energiehub zouden moeten drijven op te schrijven</p> <p>b) De verzamelde ideeën clusteren in categorieën en prioriteren welke kernwaarden het belangrijkst zijn</p> <p>c) Op basis van de geprioriteerde kernwaarden een gezamenlijke visie op te stellen</p>	30 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten hebben een gedeelde energievisie van de energiehub 	<ul style="list-style-type: none"> - Pennen - Post-Its - Flipover
6.	Wrap-up	Sluit de sessie af met de vraag naar wat participanten hebben geleerd en suggesties voor vervolgstappen, gevolgd door vervolgstappen van de regisseur	10 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten hebben inzicht in de te nemen vervolgstappen en hun rol daarin 	<ul style="list-style-type: none"> - Stiften - Flipover

Stap 3: Design van potentiële collaboratieve businessmodellen voor Energy Hub

Om de energiehubs van de grond te krijgen is een collaboratief businessmodel essentieel. Met behulp van de verzamelde informatie uit de vorige twee stappen en deskresearch kunnen we nu beginnen met het ontwerpen van mogelijke collaboratieve businessmodellen voor de energiehubs. Deze businessmodellen moeten aansluiten op de specifieke kenmerken en situatie van het bedrijventerrein, evenals op de wensen van de stakeholders die bijeen zijn gekomen.

Voor het collaboratieve businessmodel van de energiehubs gebruiken we de morfologische box. Deze box geeft de verschillende opties weer voor elk element van het businessmodel en bevat daarnaast een set onderliggende vragen die helpen bij het maken van keuzes tussen deze opties. Het is van groot belang om hierbij rekening te houden met de synergiën en de wensen van de stakeholders die tijdens de workshop in fase 2 naar voren zijn gekomen. Dit is essentieel om voldoende draagvlak te creëren.

De morfologische box en bijbehorende vragen bieden inzicht in het proces, zowel voor de gebiedsregisseur als voor de betrokken bedrijven. In deze stap zal de gebiedsregisseur individueel aan de slag gaan. Raadpleeg de volgende slides voor verdere instructies, de morfologische chart en de onderliggende vragen.



Stap 3: Instructies collaboratief businessmodel ontwikkelen

Stap	Onderwerp	Activiteit	Resultaat	Materialen
1	Ordenen van verzamelde informatie	<ul style="list-style-type: none"> • Verzamel kans- en probleem stelling, energieschets, stakeholderanalyse van betrokken partijen • Verzamel de uitkomsten van de workshop (incl. energievisie) gedaan in stap 1. 	<ul style="list-style-type: none"> • Helder overzicht van de verzamelde informatie die nodig is om tot een collaboratief business model te komen 	<ul style="list-style-type: none"> • Checklist van benodigde informatie uit stap 1. • Uitkomsten van workshop gedaan in stap 1.
2	Onderzoeken van potentiële collaboratieve business modellen	<ul style="list-style-type: none"> • Bekijk voorbeeld business modellen • Onderzoek mogelijke extra middelen om tot een haalbaar business model te komen • Bepaal voor- en nadelen van verschillende opties • Gebruik beschikbare tools 	<ul style="list-style-type: none"> • Verschillende mogelijkheden en variaties van collaboratieve business modellen bekend 	<ul style="list-style-type: none"> • Voorbeeld collaboratieve business modellen • Matrix waardepropositie, overzicht beschikbare fondsen, kosten-baten analyse en duurzaamheidsdoelstellingen om mogelijkheden te bepalen
3	Design van potentiële collaboratieve business modellen	<p>Ontwerp op basis van de informatie en onderzoek naar mogelijkheden de daadwerkelijke collaboratieve business modellen en logische combinaties. Dit doet de u door:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bepaal welke opties uit de <i>morphological chart</i> wel en niet worden gekozen per element, en waarom; 1) Beantwoord de onderliggende vraagstukken voor elk element (zie volgende slide) 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 tot 5 potentiële collaboratieve business modellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Morphological chart collaboratief businessmodel • Set onderliggende vragen per element van het businessmodel

... Herhaal stap 2 en 3 voor het ontwerp van meerdere potentiële collaboratieve business modellen. Dit is een iteratief proces waarbij ook ruimte is voor creativiteit om tot nieuwe oplossingen te komen.

Stap 3: Onderliggende vragen van collaboratief businessmodel

Element	Vragen
Waardecreatie	<ul style="list-style-type: none"> •Hoe sluit elk type waardecreatie (bijv. netcongestie verminderen, prijsstabiliteit) aan op de behoeften van de verschillende deelnemende partijen? •Welke combinatie van waardecreatiediensten zal de meeste voordelen opleveren voor de Energy Hub? •Hoe kunnen we een balans vinden tussen kortetermijnvordelen (bijv. kostenbesparingen) en langetermijneffecten (bijv. emissiereductie)?
Klanten	<ul style="list-style-type: none"> •Welk partijen of bedrijven zullen naar verwachting in het begin de meeste waarde halen uit de Energy Hub? •Wat is de bereidheid van betrokken partijen om te betalen voor verschillende diensten (bijv. abonnement, betalen per gebruik)? •Welke factoren zouden bedrijven in de buurt of omwonenden aanmoedigen om deel te nemen aan de Energy Hub?
Assets	<ul style="list-style-type: none"> •Welke assets zijn cruciaal voor de kernactiviteiten van de Energy Hub, en welke kunnen later worden toegevoegd naarmate de hub groeit? •Hoe kan het collectieve gebruik van bepaalde assets (bijv. laadstations, energie-infrastructuur) worden geoptimaliseerd om kosten te verlagen en voordelen te maximaliseren?
Verdienmodel	<ul style="list-style-type: none"> •Welk deel van de inkomsten moet worden verkregen uit eenmalige verkopen versus terugkerende modellen zoals abonnementen of betalen per gebruik? •Hoe kan de inkomstenverdeling worden gestructureerd om langetermijndeelname van belangrijke stakeholders te stimuleren? •Moet het verdienmodel worden aangepast op basis van de fluctuerende capaciteit en het gebruik van de Energy Hub-diensten?
Key activiteiten	<ul style="list-style-type: none"> •Welke activiteiten moeten in de vroege stadia van de Energy Hub worden geprioriteerd (bijv. balanceringsdiensten, congestiebeheer)? •Hoe veranderen de fysieke en financiële omvang van de Energy Hub met de opname van verschillende functies (bijv. batterijen, wind, zon)?
Key resources	<ul style="list-style-type: none"> •Welke resources zijn essentieel voor de lancering van de Energy Hub, en hoe kan deze worden verkregen (bijv. werving, partnerschappen)? •Hoe kunnen de collectieve middelen (bijv. kennis, financiële investering) van de deelnemende bedrijven worden benut voor het voordeel van de hub?
Key partners	<ul style="list-style-type: none"> •Welke stakeholders (bijv. lokale overheden, logistieke bedrijven) hebben het meeste potentieel om waarde toe te voegen aan de Energy Hub? •Welke overeenkomsten moeten worden vastgesteld met key partners om soepele operaties en wederzijds voordeel te garanderen? •Hoe kunnen partnerschappen met lokale energieaanbieders worden gestructureerd om de doelstellingen van de hub te ondersteunen (bijv. verminderen van netcongestie)?
Investeringsmodel	<ul style="list-style-type: none"> •Welke criteria moeten worden gebruikt om het soort benodigde investeringen (bijv. infrastructuur, apparatuur) en hun afschrijvingstermijnen te bepalen? •Hoe kunnen de investeringsbijdragen eerlijk worden verdeeld onder de deelnemers op basis van hun gebruik of capaciteit? •Welk investeringsmodel (bijv. leasing, leningen, crowdfunding) biedt de meeste flexibiliteit en financiële duurzaamheid?
Kostendeling	<ul style="list-style-type: none"> •Hoe moet het kostendelingsmodel worden gestructureerd om zowel vaste kosten (bijv. infrastructuur) als variabele kosten (bijv. gebruiksfhankelijk) weer te geven? •Welke prikkels kunnen worden geboden aan deelnemers die hogere initiële kapitaalinvesteringen leveren om de lopende operationele kosten te compenseren? •Hoe kunnen kostendelingsafspraken zich in de loop van de tijd aanpassen om veranderingen in capaciteit of serviceaanbod te accommoderen?
Eigenaarschap assets (data/infra)	<ul style="list-style-type: none"> •Welke governance-structuren moeten worden ingevoerd om deelnemers een stem te geven in het beheer van de assets van de hub? •Welke risicodelingsmodellen kunnen worden ontwikkeld om deelnemers te beschermen in geval van onderpresteren van assets of onvoorziene uitdagingen? •Moeten de assets individueel, collectief of geleased eigendom zijn, en wat zijn de financiële en operationele implicaties van elke keuze?
Eigenaarschap hub	<ul style="list-style-type: none"> •Onder welke voorwaarden zouden deelnemers bereid zijn om het eigendom over te dragen aan een aparte juridische entiteit die de hub beheert? •Welke mechanismen moeten aanwezig zijn om ervoor te zorgen dat deelnemers controle hebben over belangrijke beslissingen met betrekking tot de exploitatie en ontwikkeling van de hub? •Welke exitstrategieën moeten worden vastgesteld voor deelnemers die zich willen terugtrekken uit de hub, en hoe zullen hun bijdragen worden beheerd?

Stap 3: Design van potentiële collaboratieve businessmodellen voor Energy Hub

In de laatste fase organiseert u een workshop met de betrokken bedrijven om gezamenlijk de effectiviteit, haalbaarheid, levensvatbaarheid en schaalbaarheid van de voorgestelde collaboratieve businessmodellen uit Stap 3 te evalueren. Deze workshop heeft twee doelen: het kiezen van het meest geschikte businessmodel voor de Energy Hub en het vergroten van de betrokkenheid van de stakeholders door een duidelijke roadmap te ontwikkelen met concrete vervolgstappen. Hieronder vindt u de organisatorische details en instructies voor de workshop.

Organisatorische details

Doel:	Evalueren van potentiële collaboratieve business modellen
Participanten:	5-15 mogelijke deelnemers Energy Hub
Facilitatie:	Procesregisseur
Duur:	1,5-3 uur
Locatie:	Offline (online ook mogelijk)
Instructies:	zie volgende slide

Stap 4: Instructies evaluatieworkshop

Stap	Onderwerp	Activiteit	Tijd	Resultaat	Materialen
1	Introductie	<ul style="list-style-type: none"> - Introductie Energy Hub - Uitleg doel van de workshop - Voorstelrondje / opwarmer 	15 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Het doel van de workshop is voor alle participanten duidelijk • Participanten hebben met elkaar kennisgemaakt 	Geen
2	Presentatie collaboratief business model	Presentatie van potentiële collaboratieve business model #1	10 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten hebben een duidelijk beeld van het voorgestelde business model 	Geen
3	Evaluatie collaboratief business model	Evaluatie van het gepresenteerde collaboratieve businessmodel aan de hand van vier thema's: haalbaarheid, schaalbaarheid, effectiviteit en levensvatbaarheid. Hiervoor kunnen de volgende vragen worden gesteld: <ul style="list-style-type: none"> • In hoeverre is dit businessmodel [thema]? • Welke elementen zijn essentieel om de [thema] te behouden? • Welke aspecten kunnen worden verbeterd of aangepast om de [thema] te vergroten? 	20 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Gevalideerd collaboratief businessmodel met suggesties voor aanpassingen 	<ul style="list-style-type: none"> - Pennen - Kaartjes met thema's en evaluatievragen
... Herhaal stap 2 en 3 voor elk geformuleerde collaboratieve businessmodel					
#	Roadmap	Ontwikkelen van roadmap om businessmodel te implementeren in volgende fases: <ul style="list-style-type: none"> • Identificeer mijlpalen: Identificeer belangrijke mijlpalen voor het implementeren van het businessmodel • Tijdlijn maken: Werk gezamenlijk aan het creëren van een tijdlijn met concrete stappen voor de korte, middellange, en lange termijn. • Risicoanalyse: Bespreek mogelijke risico's en uitdagingen en definieer maatregelen om deze aan te pakken. • Rollen toewijzen: Wijs verantwoordelijkheden toe voor elke stap van de roadmap. 	20 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Een realistisch aanpak en fasering om energiehub op te zetten in volgende fases (2-4) 	<ul style="list-style-type: none"> - Pennen - Stiften - Flipover - Post-its
#	Wrap-up	Sluit de sessie af met de vraag naar wat participanten hebben geleerd en suggesties voor vervolgstappen, gevolgd door vervolgstappen van de regisseur	15 minuten	<ul style="list-style-type: none"> • Participanten hebben inzicht in de te nemen vervolgstappen en hun rol daarin 	<ul style="list-style-type: none"> - Stiften - Flipover

Meer informatie?

TNO begeleidt graag gebruikers van de CBM-aanpak om het format verder door te ontwikkelen en naar een schaalbare uitrol toe te werken.

Interesse om ermee aan de slag te gaan? Neem contact op via [Energiehubs.nl](https://www.energiehubs.nl), dan verbinden wij je met de juiste persoon bij TNO.

