

# FAQ LAUNCHING CUSTOMERS

## Wat is Mobility Lab?

Mobility Lab is een startupprogramma dat helpt om innovatieve prototypes op het gebied van mobiliteit in de markt te zetten en op te schalen. Het doel is om enerzijds jonge bedrijven en anderzijds organisaties met een mobiliteitsprobleem de gelegenheid te geven innovatieve oplossingen te testen in de praktijk.

## Door wie wordt Mobility Lab mogelijk gemaakt?

Mobility Lab is een initiatief van De Verkeersonderneming, SmartwayZ.NL, ZO Slim Bereikbaar en gemeente Den Haag. De reden dat Mobility Lab wordt georganiseerd is dat deze partijen graag ruimte willen geven aan jonge bedrijven om innovatieve mobiliteitsoplossingen in de markt te zetten. Voordat een nieuw product of dienst in de markt gezet kan worden moet het wel eerst goed worden uitgetest in de praktijk met echte gebruikers. Pas daarna kan het product of de dienst opschalen en eerdere gebruikers van dienst zijn.

## Wat betekent een launching customer (LC) voor Mobility Lab?

De launching customer is een cruciale partner voor een succesvolle marktintroductie en opschaling van de startups. De LC neemt het product of de dienst van de startup al af voor het zich bewezen heeft en zorgt ervoor dat een groep potentiële klanten het product/de dienst gaat gebruiken. De LC geeft ook zinvolle feedback waardoor nuttige aanpassingen mogelijk zijn.

Dat alles kan omdat de LC toegang biedt tot een grotere markt, door investeringen of door een strategische samenwerking.

## Is mijn mobiliteitsprobleem geschikt voor Mobility Lab?

Mobility Lab focust op oplossingen die passen binnen volgende thema's:

- Infrastructuur
- Logistiek
- Elektrisch
- Fietsen
- Duurzame mobiliteit
- Deelmobiliteit
- Voorkomen van mobiliteit
- Openbaar vervoer

Voorbeelden van challenges binnen deze thema's vindt u op [www.mobilitylab.nl](http://www.mobilitylab.nl). Een oplossing moet natuurlijk altijd eerst getest worden voordat het in de markt gezet kan worden. Dat doen we kleinschalig en vrijblijvend bij Mobility Lab. Met succesvolle pilots en met waardevolle inzichten als resultaat, die vervolgens verder kunnen worden opgepakt. Voor meer urgente, complexe en grootschalige problemen zijn vaak systeemoplossingen nodig. Bent u nog niet helemaal zeker of uw mobiliteitsprobleem wel geschikt is voor Mobility Lab? Dan kan u contact opnemen met projectmanager Tjarda Voorneman via [tjarda@mobilitylab.nl](mailto:tjarda@mobilitylab.nl). Zij brengt u in contact met de juiste persoon.



## Wat is voor mij als launching customer het voordeel om mee te doen met Mobility Lab?

Deelnemen als launching customer aan Mobility Lab is interessant om verschillende redenen. Deelname biedt namelijk:

- Een oplossing of een bijdrage tot een oplossing voor een knelpunt/probleem;
- Externe innovatiekracht tegen relatief lage inspanning;
- Commerciële mogelijkheden omdat het invulling kan geven aan de innovatieparagraaf in tenders;
- Commerciële mogelijkheden omdat er interessante andere LC's betrokken zijn (zoals overheden);
- Een mooie positieve vibe in het bedrijf zelf.
- Gratis publiciteit.

## Er zijn veel meer startup programma's. Wat is bijzonder aan Mobility Lab?

Bij veel startup programma's gaat het vooral om geld, om investeringen. Hoewel de startups ook in dit programma een financiering kunnen krijgen (maximaal €25.000,-), staat dat niet voorop.

Het gaat bij Mobility Lab vooral om kennis en kennissen. Het is onze visie dat je als startup pas echt de markt op kan en kan opschalen als je je prototype in de praktijk (dus op een echte weg, met echte gebruikers) hebt getest. De eerste twee edities van Mobility Lab lieten ons zien hoe waardevol deze kennis was, maar ook hoe waardevol het is om kennissen en launching customers te hebben die de startups de mogelijkheid bieden om hun dienst/product in een pilot uit te proberen. Daarnaast zijn die "kennissen van Mobility Lab" nodig om contacten te leggen met die launching customers (overheden en bedrijven). Want zeg nu zelf: hoe kom je als startup goed in contact met relevante launching customers? En hoe kom je als launching customer in contact met interessante startups? Die verbinding legt Mobility Lab.

## Welke startups en oplossingen doen mee?

Er wordt vooral ingezet op startups die een oplossing bieden voor een bestaand probleem. Dat kan dus ook uw mobiliteitsprobleem zijn. Het selecteren van de startups gaat in fasen.

In maart 2019 vindt een selectieperiode plaats waarin de startups en oplossingen worden geselecteerd die de beste link hebben met de uitdagingen/knelpunten die door de LC's werden ingediend.

Op het selectie-event, dat plaatsvindt op 21 maart 2019, vindt er een eerste matchmaking plaats tussen de launching customers en de startups. Uiteindelijk vinden er in mei/juni intakegesprekken plaats tussen de LC en de startup. In deze periode komen ze al dan niet een opdracht overeen.

## Hoe volwassen zijn de startups en oplossingen die deelnemen aan Mobility Lab?

Dat verschilt van startup en oplossing, maar in ieder geval is er sprake van een beschikbaar prototype en is de techniek al ruim voldoende rijp om getest te worden in de praktijk. Hier vindt u voorbeelden van startups uit [editie 1](#) (2017) en [editie 2](#) (2018).

## Kost deelname aan Mobility Lab geld?

Mobility Lab faciliteert de uitvoering en begeleiding van de startups met een financiering van 25.000 euro, communicatie/marketing/PR en 40 uur aan professionele hulp naar keuze (HR, technisch, juridisch, etc.).



Wel wordt er een beschikbaar werkbudget verwacht vanuit de launching customer, zodat het mogelijk is om de pilot uit te voeren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het regelen van vergunningen of kleine infrastructurele werkzaamheden. Een goed voorbeeld is het project Bike Box (fietsstaltoren), waarbij de startup zelf de toren heeft neergezet en de gemeente (= launching customer) de fundering daarvan voor zijn rekening heeft genomen. Dit is sterk afhankelijk van de pilot en kan besproken worden tijdens de matchmaking-periode voordat beide partijen het commitment aangaan om de pilot uit te voeren.

### **Krijg ik inschrijfgeld om een challenge in te dienen?**

Nee, we geven geen inschrijfgeld. De financiering van Mobility Lab staat op zichzelf.

### **Zit ik bij het indienen van een challenge vast aan het traject?**

Nee, eerst moeten een of meerdere startups zich voor de challenge inschrijven. Vervolgens wordt op het matchmaking-event op 21 maart en in de periode daarna gekeken of de houder van de challenge en de startup beiden vertrouwen hebben in het uitvoeren van een pilot. Wanneer een van beide partijen dat niet heeft, wordt de pilot niet gestart.

### **Hoe ziet het selectie-event eruit?**

Het selectie-event vindt plaats op 21 maart 2019 in Noord-Brabant. De exacte locatie wordt tijdig meegedeeld aan de genodigden. Tijdens de selectiedag nodigen we startups uit om tot een finale selectie te komen. Die selectie is tweeledig. Tijdens de ochtend speeddaten de launching customers en de startups. De LC geeft zijn/haar oordeel per startup. Tijdens de middag vindt er een pitchevent plaats voor een jury. De jury kiest met de output van de speeddate de startups die doorgaan naar de matchmaking periode.

### **Ben ik verplicht om een pilot uit te voeren als ik deelneem aan het selectie-event?**

Nee, tijdens het selectie-event bekijkt u of er een interessante match te maken is met de startups.

### **Ben ik verplicht om na de pilot verder in zee te gaan met de startup?**

Nee, u gaat een commitment aan voor de pilotperiode. Na de uitvoering van de pilot zijn beide partijen vrij om met elkaar door te gaan of niet?

### **Kan ik me ook matchen met meer dan één startup?**

Ja, elke launching customer is vrij om te bepalen met hoeveel startups hij/zij wil samenwerken.

### **Ben ik verplicht om bij het selectie-event aanwezig te zijn?**

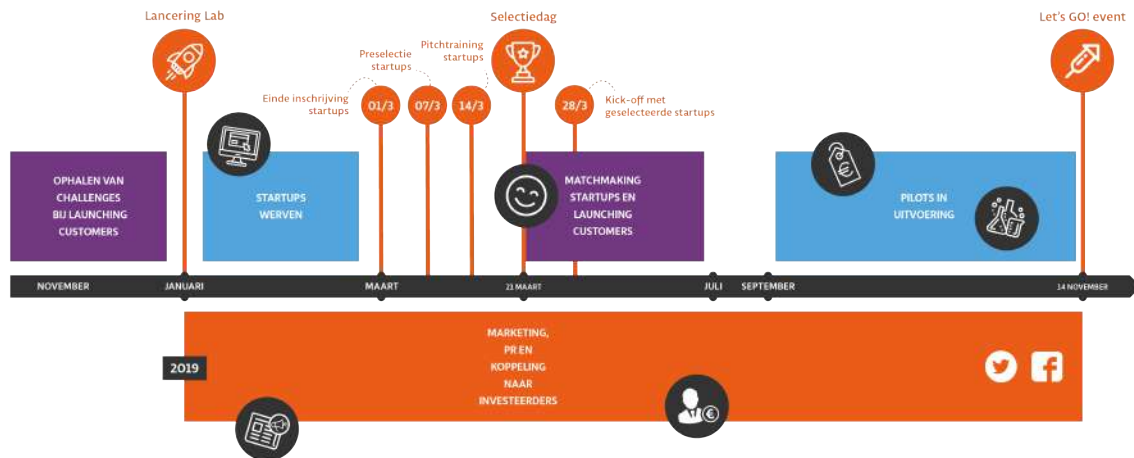
Ja, er wordt verwacht dat iemand van de organisatie aanwezig is om de matchmaking met een of meerdere startups te realiseren. Deze matchmaking kan in de periode na het selectie-event verder worden uitgewerkt.

### **Welke tijdsinspanning wordt van ons als launching customer / testlocatie verwacht?**

Binnen de periode van het 9 maanden durende programma wordt het volgende van u verwacht:

- Aanleveren van mobiliteitsprobleem/challenge (meer dan één mag ook)
- Aanwezigheid bij het selectie-event op 21 maart en bij het eindevent op 14 november (na de middag)
- Begeleiding van matchmaking en de pilot-periode (de tijd is afhankelijk van de pilot)

Onderstaande tijdslijn geeft een overzicht van het volledige verloop van de derde editie van Mobility Lab:



## Welke kosten ga ik hebben?

Elke launching customer stelt een werkbudget beschikbaar voor het draaien van een pilot. Dit budget verschilt dus van pilot tot pilot. Bijvoorbeeld de Bike Box (fietsstaltoren) waarbij de startup de toren heeft gezet en de gemeente de fundering daarvan voor zijn rekening heeft genomen.

## Is er verdere begeleiding tijdens de pilot-periode?

Ja, de starters en de pilot worden individueel begeleid door Mobility Lab. Er wordt wel verwacht dat er ook een duidelijke contactpersoon vanuit de launching customer wordt aangewezen. Ook is er vanuit Mobility Lab zelf een duidelijke eerste contactpersoon, afhankelijk van de regio van de pilot.

## Hoe ziet het eindevent eruit?

De resultaten van alle pilots worden tijdens het eindevent gepresenteerd. Het eindevent vindt plaats om 14 november 2019. De locatie is op dit moment nog onbekend, maar wordt tijdig meegedeeld aan de genodigden.

## Mag ik als LC reclame maken over de startup? Wat is het AVG-beleid?

Zeker. De bedoeling is dat de launching customer actief helpt om te communiceren over de startup(s) en Mobility Lab. Mobility Lab staat graag in contact met de communicatieverantwoordelijke van de LC.