

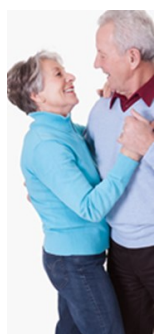
SPRINT nieuwsbrief 26 - december 2015

Met deze nieuwsbrief willen wij u op de hoogte houden van nieuwe ontwikkelingen binnen het ResearchCenter SPRINT.

Herman Kuis, secretaris SPRINT

In dit nummer op pagina 2:

- SPRINT-symposium, 22 januari 2016
- Nieuwe subsidies en regelingen



Samen naar de Markt

Nieuwe uitdaging voor SPRINT-partners:

Partners krijgen exclusiviteit bij commercialisatie zorginnovaties

'Turn our latest innovation into your new business opportunity'

Innovatieve infuuspompen voor een betere patiëntenzorg, handige kabelgoten om de werkomstandigheden op een Intensive Care te optimaliseren, de dagelijkse zorgpraktijk vraagt steeds meer nieuwe producten om zorg en welzijn voor patiënten en zorgverleners, thuis en op de werkplek, te optimaliseren. **Gezocht:** marktpartijen en investeerders die deze innovatieve producten succesvol naar de markt kunnen brengen. ResearchCenter SPRINT springt in de uitdaging door haar partners exclusiviteit te bieden bij het commercialiseren van zorgproducten die vanuit de dagelijkse praktijk of vanuit wetenschappelijk onderzoek worden aangemeld. Doelstelling is kennis en kunde nog inventiever op elkaar af te stemmen en meer zorgproducten sneller te ontwikkelen die geschikt zijn voor verkoop. De huidige SPRINT-website zal op termijn worden aangevuld met een digitaal matchingsplatform waarop projecten voor valorisatie worden gepubliceerd. SPRINT-partners kunnen bij belangstelling intekenen als beoogd stakeholder.

Concreet: de nieuwe productvalorisatiesite presenteert concrete prototypes met een korte omschrijving van wat het product beoogt te realiseren en de expertise die wordt gezocht om het product succesvol naar de markt te brengen. Verkooppartijen, ontwikkelaars en investeerders kunnen hun interesse kenbaar maken en aangeven op welk niveau en in welk stadium ze als stakeholder in het valorisatieproces willen participeren. Sommige projecten vragen investeerders om een idee van startfase naar ontwikkeling te tillen, andere projecten zoeken ontwikkelaars en investeerders om een prototype rijp te maken voor marktintroductie (eindfase).

Groen licht

Na het kenbaar maken van hun interesse gaan potentieel geïnteresseerden in overleg met elkaar hoe, wat en onder welke condities de samenwerking moet plaatsvinden om een product geschikt voor verkoop te maken. Belangrijk is ook samen vast te stellen welke marktpartijen binnen SPRINT eventueel ontbreken om tot succesvolle commercialisatie te komen. Vervolgens wordt in samenspraak met onderzoekers en SPRINT de beste marktstrategie gekozen.

TURN OUR LATEST TECHNOLOGY
INTO YOUR NEW
BUSINESS OPPORTUNITY



Discover the latest
tech innovations



Evaluate opportunities with
fellow business experts



Take the technology
to the market

Voorbeeldwebsite Samen naar de Markt, TU Delft

Een projectteam dat vanuit SPRINT groen licht krijgt een ontwikkelproces te starten, kan rekenen op brede ondersteuning bij business development, patentontwikkeling en begeleiding van marketingstrategie tot aan marktintroductie. Om vertrouwelijkheid te garanderen van informatieoverdracht tekenen deelnemers een non-disclosure agreement.

Het idee achter de 'valorisatiesite' is ontwikkeld door de TU Delft, maar maakt ook in Groningen de tongen los tijdens een eerste introductie op de halfjaarlijkse valorisatiemeeting van SPRINT-partners medio november in het UMCG. Een levendige discussie ontspint hoe het 'Delfts model' om te buigen naar SPRINT-contouren.

Focussen op healthy ageing

Belangrijk is het aanbod aan producten duidelijk te kanaliseren rondom het thema healthy ageing. Voorstel is de projecten te groeperen rond de 4 SPRINT-onderzoeksthema's: (1) preventie, de ontwikkeling van monitoringsapparatuur om te meten, wie risico loopt op achteruitgang in mobiliteit te voorkomen; (2) ontwikkeling van interventie-apparatuur ter behoud van de gezondheid, thuis en in werksituaties, waarbij de fysieke, cognitieve, mentale, sociale en lifestyle-componenten worden meegenomen (3) revalidatie: de ontwikkeling van apparatuur om een deel van het revalidatieproces naar de thuissituatie te kunnen verplaatsen; (4) prothesiologie: het creëren van patiënt-specifieke, intelligente prothesen en orthesen.

De suggestie wordt gedaan om al voordat nieuwe projecten op het valorisatieplatform worden gepubliceerd, de marktwaarde van een idee of product te inventariseren. Wie zijn de mogelijke marktpartijen, heeft het product een afzetgebied, zo ja welke. Een oplossing zou zijn studenten te vragen vooraf een haalbaarheidsonderzoek te laten doen naar de commerciële potentie van een product of idee. Verder geven de SPRINT-partners aan het belangrijk te vinden om aan de start van een ontwikkelproces een van de deelnemende partijen als lead-partner te benoemen. Hij of zij bewaakt en coördineert de continuïteit van voortgang van het proces en stuurt waar nodig bij.

Commitment

Voorgesteld wordt deelnemende partijen vooraf een fee of een startbedrag te laten betalen als onderpand om het commitment aan deelname te verankeren. De fee zou na een succesvolle marktintroductie van het product als een return-on-investment kunnen worden terugbetaald. Vraag is of een start-fee belemmerend kan werken voor MKB-ondernemers. Soms ontbreken liquide middelen voor financiering. Het advies is voor financiering waar

► Samen naar de Markt

gebruik te maken van subsidieprogramma's en financieringsregelingen aangeboden door regionale en nationale overheden. Regelmatig publiceert SPRINT onder het menu 'subsidies en regelingen' nieuwe financieringskansen voor ondernemers om productvalorisatie te ondersteunen. Tenslotte sterven 'digital-based'-initiatieven nog al eens in schoonheid. De aanwezigen drukken het SPRINT MT op het hart blijvend reuring te maken voor de valorisatiesite onder stakeholders en marktpartijen. Het inschakelen van een zorgmarketingbureau zou die wens kunnen ondervangen.

Co-creatie als unique selling point



Op het komende SPRINT-symposium, 22 januari 2016, wordt het nieuwe valorisatiemodel nader toegelicht. De unique selling point blijft in co-creatie patiënt-driven producten in de markt zetten die dicht bij de gebruiker staan. Een credo dat SPRINT als een jasje gegoten zit, vertelt een enthousiaste **Prof. Bart Verkerke**, technisch-wetenschappelijk directeur van SPRINT. 'Uit de tussentijdse

evaluatie met onze stakeholders en onze subsidiegevers in september bleek nogmaals dat co-creatie door SPRINT-partners niet zomaar als een sjiek woord wordt ervaren, maar dat samenwerken aan betere zorg ook echt wordt geleefd en beleefd. Middels het Samen naar de Markt-initiatief willen we als SPRINT die co-creatie inzetten om het vermarkten van producten te intensiveren.'

Een initiatief dat ook naadloos aansluit bij de sterk toenemende vraag vanuit de overheid en de maatschappij meer zorgproducten te ontwikkelen om *older citizens*, thuis en in werksituaties, langer gezond en mobiel te houden. Recente cijfers laten zien dat binnen afzienbare tijd alleen al meer dan een miljoen ouderen door chronische ziektes beroep gaan doen op zorg. SPRINT heeft de kennis en kunde in huis om met onderscheidende oplossingen in te springen op veranderende zorgvraag.

► **Er is een sterk netwerk aan expertise.** Stand van zaken eind 2015: binnen SPRINT-onderzoek participeren inmiddels 64 bedrijven gericht op zorgpreventie en zorginnovatie, waarvan 35 bedrijven op dit moment actief betrokken zijn bij de 21 lopende onderzoeksprojecten. Zes universiteiten doen mee, vijf Rehab Centra, drie onderzoeksinstituten, twee zorgverzekeraars en twee Health Mobility Care Centers. Negentien PhD's zijn betrokken bij het onderzoek, twee spin-off bedrijfjes zijn gestart vanuit SPRINT-activiteiten, drie patenten zijn geregistreerd, vier patentaanvragen zijn in voorbereiding.

► **Er is een onderscheidende positie ten opzicht van andere healthy ageing-initiatieven.** Bij SPRINT ligt de nadruk van onderzoek en productontwikkeling bij het in kaart brengen van individuele verschillen door de ontwikkeling en integratie van technologie en ICT. Naar verwachting zal steeds meer gebruik worden gemaakt van IT/ICT in huis en op de werkvloer om mensen zelf regie te laten houden over hun eigen gezondheid. **Bart Verkerke:** 'Dat betekent voor SPRINT dat er een onderzoeksfocus is bij gekomen, namelijk behoud van gezondheid. Daarbij wordt niet alleen meer gekeken naar mobiliteitsproblemen, maar naar het onafhankelijk blijven van de ouder wordende mens, waarbij ook de sociale/cognitieve en lifestyle-componenten worden meegenomen. De vraag naar verkoopbare zorgproducten die door SPRINT ontwikkeld worden, zal daarmee alleen nog maar toenemen.' ■



► SPRINT Symposium

Vrijdag 22 januari 2016, Enschede

Thema: Samen naar de Markt

SPRINT nodigt u van harte uit voor het jaarlijkse Symposium van het Centre of Research Excellence SPRINT, op vrijdag 22 januari 2016, 12:15-17:00, Drienerburgt, Enschede.

Op het komende SPRINT-symposium, 22 januari 2016, wordt het 'samen-naar-de-markt-model' verder uitgewerkt.

Verder zullen tijdens dit symposium de resultaten van het afgelopen jaar en doelen van SPRINT voor 2016 worden uiteengezet. De aan SPRINT gerelateerde gastsprekers delen hun ervaring en visie over valoriseren en het op de markt brengen van zorgproducten. Lopende SPRINT-projecten worden gepresenteerd en gedemonstreerd. Aanmelding kan door een email te sturen aan g.p.v.tromp@umcg.nl Het programma voor deze middag zal binnenkort worden toegezonden, of kijk op de [SPRINT-website](#).

Nieuws

► Health Deals: samen naar de markt via Den Haag

Het nieuwe SPRINT-initiatief Samen naar de Markt loopt parallel met een nieuw initiatief van de ministeries van Volksgezondheid en Economische Zaken om de toepassing van innovatieve zorginnovaties te versnellen: de Health Deals. Health deals zijn afspraken tussen de overheid en verschillende andere partijen, waaronder private partijen, gericht op het stimuleren van zorginnovaties die maatschappelijk impactvol zijn, zoals het verbeteren van de kwaliteit van leven van de patiënt, of het vergroten van de efficiëntie in de keten. Lees meer op de [RVO.nl website](#)

► Subsidies en regelingen, december 2015

Regelmatig meldt SPRINT actuele financiering voor het MKB in de nieuwsbrief en op de website onder 'Subsidies en regelingen'.

■ Versneller Innovatieve Ambities (VIA), SNN

De VIA subsidieregeling stimuleert innovatie en economische ontwikkeling in het MKB. Meer informatie op de [SNN-website](#).

■ Health Innovation Fund II B.V.

[Health Innovation Fund II B.V.](#) richt zich op bedrijven die zich bezighouden met innovaties in de zorg. Het gaat daarbij vooral om technologieën en methoden gericht op preventie, zorg en welzijn.

■ MKB Impulsfonds

Het MKB Impulsfonds ondersteunt MKB ondernemers die willen groeien, extra werkkapitaal nodig hebben of op zoek zijn naar een herfinanciering. Lees meer op de [website](#)