

# Versnellingsmakelaars slaan brug tussen scale-ups en Den Haag

15 december 2017



De problematiek is bekend. Er is volop innovatie, maar te weinig innovatie wordt geïmplementeerd en opschaling loopt achter. Om van e-health een succes te maken, is het nodig om te bepalen waarom je het wil gebruiken en is aandacht nodig voor de implementatie ervan. E-health wordt op die manier een onderdeel van het zorgproces en zorgverleners kunnen samenwerken om optimaal gebruik te maken van elkaars kennis en kunde', was onlangs nog de conclusie bij de uitreiking van de jaarlijkse e-health monitor. Maar ja, hoe doe je dat nu, dat opschalen?

Kalf, Van Steennis en Lassche hebben veel ervaring met het begeleiden van start-ups en scale-ups. Ze zijn gepikt en gemazeld als het gaat om het naar de markt brengen van zorginnovatie. Van Steennis is onder meer Business Development Director bij Philips Innovation Services. Kalf is Innovation manager, voorzitter van Stichting Zorginnovatie en coacht ondernemers in RockStart. Lassche tenslotte helpt gezondheidsinnovaties op te schalen bij Heartbeat Ventures en is onder meer Directeur van Stichting Gezonde Jeugd.

Zij krijgen in totaal drie maanden de tijd om te kijken of deze vorm van ondersteuning scale-ups in de zorg vooruit kan brengen. De opdracht van de drie heren wordt gemonitord door de Universiteit Utrecht. Ook krijgen ze ondersteuning van de Economic Boards in de regio's, Utrecht en Amsterdam en van Health Valley in de regio Nijmegen.

## **Op zoek naar de heilige graal**

Het team heeft wekelijks overleg op het ministerie en begeleidt elk voor zich een aantal scale-ups. Het doel van de Versnellingsmakelaars is om in de praktijk uit te vinden of er een begeleidingsmodel te ontwikkelen is waarmee innovatie sneller opgeschaald wordt. 'Wij bouwen bruggetjes tussen de systemen. En we proberen de systemische brandjes op te sporen en te blussen.'

‘Het probleem bij opschalen is vaak niet alleen geld, of regelgeving. Het is meestal een optelsom van meerdere factoren,’ zegt Van Steennis. ‘Het probleem is, om daarachter te komen. Het is lastig voor startende bedrijven om aan te geven dat het moeilijk gaat. Daarom is het zo belangrijk dat wij een vertrouwensband met hen opbouwen. Wij moeten de pijn van de start-ups en scale-ups op tafel krijgen.’ Kalf vult aan: ‘Dit is een bijzondere situatie. Want we hebben een unieke opdracht gekregen van het ministerie om in de praktijk te kijken naar wat wel en wat niet werkt.’

‘Kijk bijvoorbeeld naar Preventie en Gezonde voeding,’ zegt Lassche. ‘Innovaties op het gebied van preventie worden vaak (nog) niet vergoed, ondernemers moeten dan eerst op zoek gaan naar andere vormen van duurzame financiering. Daar help ik ze bij. Een ander voordeel van deze aanpak is dat het ministerie op deze manier feitelijk de regio naar binnen haalt.’