

'Crowdfunding versnelt zorginnovatie'

Bron: Zorgvisie, 8 juli 2014

[\(http://www.zorgvisie.nl/ICT/Nieuws/2014/7/Crowdfunding-versnelt-zorginnovatie-1555026W/\)](http://www.zorgvisie.nl/ICT/Nieuws/2014/7/Crowdfunding-versnelt-zorginnovatie-1555026W/)

Crowdfunding kan ervoor zorgen dat zorginnovatie sneller gefinancierd wordt en meer bekendheid krijgt. 'Zeker nu financiers door alle veranderingen en gerelateerde onzekerheden in de zorg niet meer zo snel investeren', stelt Mark Lenssen, oprichter van crowdfunding-initiatief Zorgfunders.



In Nederland begint crowdfunding steeds populairder te worden. In 2012 werd er voor 12 miljoen geïnvesteerd. Dat nam toe tot 30 miljoen in 2013. 'Naar verwachting zal dit bedrag in 2014 oplopen tot 85 miljoen'. 'Helaas gebeurt er vooralsnog weinig op zorggebied en daar moet [Zorgfunders](#) verandering in brengen', meent Lenssen.

Eerste project

'We hebben nu het eerste project online gezet: de Aeonose. Een elektronische neus die aan de hand van een ademanalyse hoofd-halskanker kan vaststellen.' Inmiddels staat de teller boven

de 50.000 euro met meer dan dertig investeerders. Het betaalde geld gaat direct naar een derdenrekening en pas als de doelstelling voor het project is gehaald, wordt het geld overgemaakt naar de ondernemer. De mensen die investeren zijn artsen, professionele investeerders maar ook patiënten. Zo doet een patiënt mee die zelf een tumor in haar speekselklier heeft gehad die pas na acht jaar is ontdekt. "Met dit apparaat was het jaren eerder ontdekt. Daarom steun ik dit prima apparaat", schrijft de vrouw op de website.

Versnellen

Crowdfunding draait niet alleen om het vergaren van financiële middelen, het gaat ook om de zichtbaarheid, legt Lenssen uit. 'Niet elk project heeft de financiering echt nodig. Bijvoorbeeld de elektronische neus. Ook zonder succesvolle campagne gaat het bedrijf gewoon door, alleen kan zij dan niet de introductie van de eNose versnellen. Het gaat overigens niet alleen maar om startups, maar ook om uitbreiding van bestaande organisaties. Zo zijn we in gesprek met een eerstelijnsketen die een extra vestiging wil. Door te kiezen voor crowdfunding binden zij een community om zich heen, ze vergaren het geld tegen een passend rentepercentage en tegelijkertijd is het een marketinginstrument.'

Lenssen legt uit dat hij ook gesprekken voert met verzekeraars voor extra ondersteuning. Zij kunnen beslissen om het ingelegde bedrag te matchen aan het einde van het project. 'Een andere vorm is dat zij alle verzekerden virtueel een euro geven die zij mogen toekennen aan een van de projecten.'

Beloning

Zorgfunders draait met name om bedrijfsfinancieringen. De ene keer krijgt de investeerder als beloning een lening met hoog rendement, de andere keer aandelen. In sommige gevallen draait het om voorverkoop van een product. 'In het geval van andere platformen als Kickstarter, draait het puur om voorverkoop aan consumenten. Wij kijken naar de behoefte en status van de onderneming en welk type crowdfunding daar bij past. Bij een bedrijf dat net start past als beloning niet een lening met vaste rente. Die beloning past niet bij het hoge risico voor investeerders. In zo'n geval passen aandelen beter. Bij bewezen succes zit daar een veel hoger rendement op.'

Het tweede project

Eind augustus gaat het tweede project van start: de QLF-camera. Een camera die de toestand van het gebit analyseert. Door het gebruik van kleuren wordt bijvoorbeeld inzichtelijk of er sprake is van recente plaque op de tanden of beginnende cariës. Zo wordt



het mogelijk voor tandartsen om patiënten inzicht te geven in hun eigen gebit en evidence based behandelingen aan te bieden. Bij dit project gaat het om voorverkoop van de camera waardoor de tandartsen in Nederland (maar ook onder andere Engeland, België en Duitsland) de kans krijgen om deze camera tegen gunstige voorwaarden aan te schaffen.

Oprichting van Zorgfunders

Lenssen is bijna twintig jaar actief in de zorgsector en heeft veel met zorgverzekeraars en zorginstellingen samengewerkt. Hij merkte dat er door de vele veranderingen in de zorg huivering was en is om te investeren in de zorg. Na het oprichten van een investeringsfonds voor zorginnovatie met Holland Venture, startte hij het crowdfundinginitiatief Zorgfunders. Hij zag dat Rob Adolfsen met ANNO12 in drie jaar tijd een community om zich heen wist te verzamelen waardoor ANNO12 vorig jaar een succesvolle crowdfunding campagne kon voeren en wilde eenzelfde concept neerzetten. Het idee ontstond om met veel partijen samen te werken om [innovatie](#) sneller van de grond te krijgen. 'We zoeken de samenwerking met bestaande innovatienetwerken zoals MedTech Partners, patiëntenorganisaties, medische professionals, zorgverzekeraars en investeerders. Op deze manier bieden we innovaties de mogelijkheid om sneller een community om zich heen te verzamelen en hiermee sneller resultaat te boeken.'