

Het Nederlandse Digital Health Ecosysteem

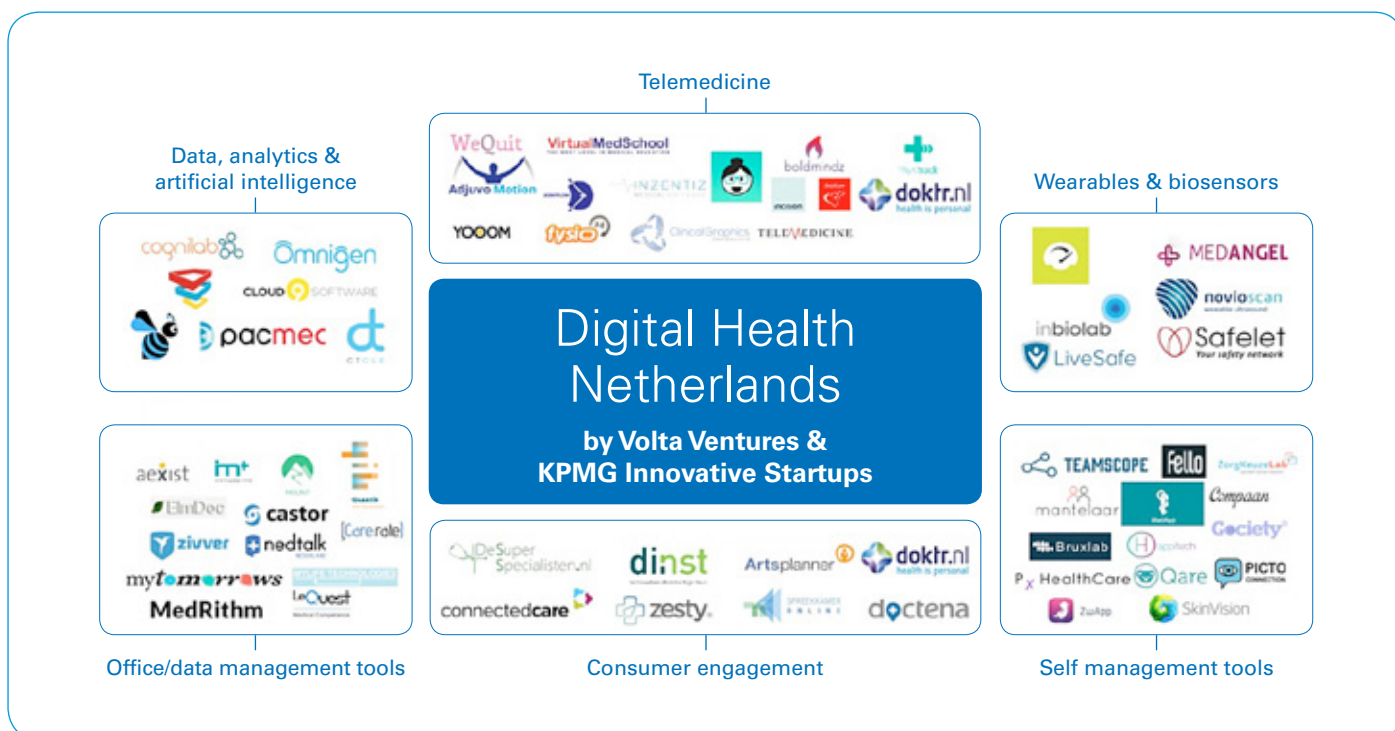
Digital Health startups zijn in opkomst en Nederland vormt hierin geen uitzondering. Op dit moment hebben we 61 startups geïdentificeerd¹, waarvan er zestien zijn opgericht in 2015. Nederland heeft een eerste Digital Health Accelerator (Rockstart), de Health 2.0 community groeit en dit jaar is Nederland gastland van de Digital Health week. Toch kijken we met gemengde gevoelens naar het Nederlandse ecosysteem; er zijn maar weinig Digital Health startups die een investering hebben opgehaald en vaak zijn initiatieven voornamelijk lokaal gericht. In dit artikel presenteren we het overzicht van Digital Health Startups in Nederland. Daarnaast gaan we in op ontwikkelingen en aandachtspunten van het Digital Health ecosysteem.

¹ Startup: een tijdelijke organisatie op zoek naar een repetitief en schaalbaar business model, scope voor dit artikel betreft startups opgericht in 2010 en later actief in Digital Health.

De Nederlandse Digital Health startup community

In onderstaande figuur presenteren we de startups die we nu op de radar hebben². Digital Health is in te delen in de volgende segmenten: 1) Telemedicine, 2) Wearables & sensors, 3) Self management tools, 4) Customer engagement, 5) Office / data management en 6) Data, analytics & artificial intelligence. Hierbij plaatsen we MedTech innovaties zoals medische hulpmiddelen, robotica en apparatuur in dit artikel buiten scope.

Amsterdam is de hotspot voor Digital Health startups met 21 startups, gevolgd door Nijmegen (10) en Delft (6). De huidige startups in Nederland houden zich met name bezig met telemedicine, waarbij telecommunicatie en informatietechnologie worden ingezet om op afstand klinische zorg te kunnen bieden. Daarnaast richt een groot aantal startups zich op tools voor zelfmanagement, waarbij patiënten op eigen initiatief en gelegenheid diagnose en behandeling in gang kunnen zetten. Het totale aantal startups (61) is nog beperkt, maar de stijgende lijn is zichtbaar in de periode 2010-2015.



² Indien een Nederlandse Digital Health startup ontbreekt, stuur dan een email naar bowier.ghislaine@kpmg.nl

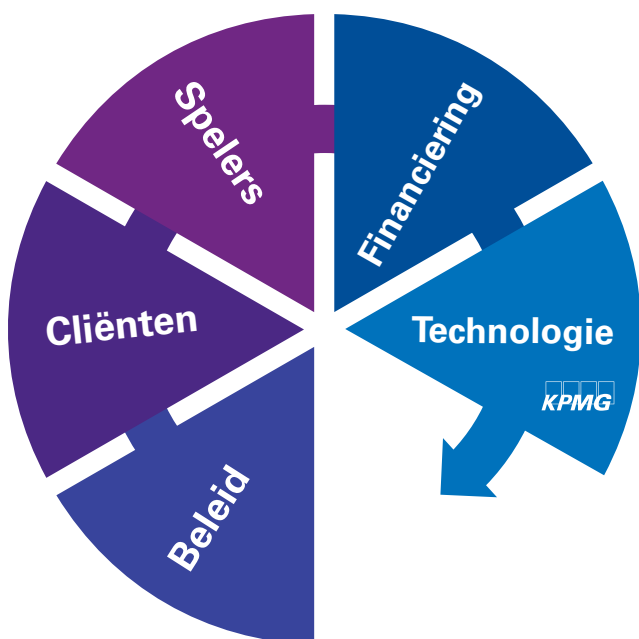
Het Nederlandse Digital Health ecosysteem

Een biologisch ecosysteem bestaat uit het geheel van planten en dieren in een gebied en hoe zij in verhouding staan tot elkaar en hun omgeving. Geboorte en evolutie van een ecosysteem is een chaotisch proces: kleine veranderingen in vroege fase kunnen grote verschillen veroorzaken op lange termijn. Alle begin is moeilijk, op het gebied van Digital Health is het Nederlandse Digital Health ecosysteem langzaam maar zeker aan het ontstaan. In onze analyse hebben we gekeken naar vijf krachten die impact hebben op de ontwikkeling van een ecosysteem: spelers in het ecosysteem, financiering, technologie, beleid en cliënten.

Vijf krachten die impact hebben op het ecosysteem

1	SPELERS IN HET ECOSYSTEEM De organisaties (startups, zorgaanbieders, academia, investeerders, corporates) die de kans op succes kunnen verhogen of innovatie om zeep kunnen helpen.
2	FINANCIERING Het proces van het genereren van omzet, beschikbaarheid van kapitaal, incentives voor gevestigde partijen om te innoveren.
3	TECHNOLOGIE Vooruitgang in technologie, het beschikbaar en betaalbaar worden van technologie hetgeen zorg efficiënter en eenvoudiger kan maken.
4	BELEID Beleid en incentives in het systeem, rol van de overheid t.o.v. het stimuleren van innovatie.
5	CLIËNTEN De steeds krachtigere cliënten als afnemer van zorg. Cliënten bepalen en zullen in de toekomst steeds vaker de keuze voor zorgaanbieder bepalen op basis van gemak, service en transparantie ten aanzien van de kwaliteit.

Vijf krachten met impact op het ecosysteem



Hiernaast worden deze vijf krachten in het huidige Digital Health Ecosysteem toegelicht:

SPELERS	• Explosie van pilots met eHealth door bestaande spelers (2015) • Enablers (startups) hebben last van gefragmenteerd zorglandschap
FINANCIERING	• Investerings in startups nog beperkt • Verhoogde interesse voor digital health door VC's • Sector gezien als veelbelovend
TECHNOLOGIE	• Nederland heeft een sterke digitale infrastructuur en scoort internationaal hoog met digitale economie • Kosten onderliggende technologie Digital Health dalen sterk • Hoge adoptie self-service portalen
BELEID	• Sterk algemeen beleid ter ondersteuning van startups • Wet -en regelgeving is een uitdaging voor startups • Huidige P O bekostiging bemoeilijkt innovatie en toetreding startups in reguliere inkoop
CLIËNTEN	• Nederlandse consumenten willen zorg in toenemende mate zelf, digitaal regelen • Gebruik wearables/activity trackers al op 10% • Hoge veranderingsbereidheid

1 SPELERS IN HET ECOSYSTEEM

Voor bestaande organisaties is het lastig te bepalen welke technologieën duurzaam toegevoegde waarde kunnen leveren voor hun organisatie. Er zijn op dit moment in Nederland zo veel kleine innovaties dat het ingewikkeld is om keten overschrijdend de impact in te schatten. We zien dat bestaande organisaties niet altijd een (financiële) incentive hebben om nieuwe werkwijzen die de zorg goedkoper en beter kunnen maken te proberen. Daarnaast is de effectiviteit van startups vaak nog niet onderzocht en bewezen. De zorgsector is van origine niet gewend om innovaties snel te omarmen. Tegelijkertijd heeft er in 2015 een explosie aan eHealth pilots plaatsgevonden in praktijken van huisartsen en zorginstellingen, in 70% van de gevallen is het gebruik na de proefperiode voortgezet.³

Het ecosysteem voor startups in het algemeen staat er goed voor in Nederland, echter is Digital Health echt een bijzondere tak van sport. We kunnen de startups grofweg in twee categorieën indelen: (1) enablers (startups met een business-to-business propositie die in principe moeten samenwerken met gevestigde aanbieders om succesvol te worden) en (2) challengers (startups die bepaalde delen in de keten vervangen en hun propositie direct aan de consument aanbieden).

Enablers hebben het vaak lastig in Nederland door het gefragmenteerde zorglandschap met veel aanbieders van beperkte omvang, wanneer je in overweging neemt dat het gemiddelde verkooptraject negen maanden in beslag neemt van eerste ontmoeting tot overeenkomst, betekent dit dat Digital Health startups lastig daadwerkelijk kunnen schalen en snel kunnen groeien. Renske de Bruine (CEO MOUNT Software) geeft aan dat: 'Salestrajecten binnen ziekenhuizen zijn lastig, degene met profijt van de oplossing (de dokter, marketeer, promovendus) heeft noch het mandaat, noch het budget om een overeenkomst aan te gaan.'

Challengers slaan het hele business-to-business verkooptraject over en richten zich met hun oplossing rechtstreeks tot de consument. In het Nederlandse zorgsysteem waarin een groot deel van de zorg gedekt wordt door de verzekeraar (zolang het een gecontracteerde behandeling/aanbieder

betreft) stelt dit de startups voor een andere uitdaging. Janno Barlage (CEO Fysio24) licht toe: 'de perceptie van de consument dat zorg 'gratis' is, is problematisch voor nieuwe aanbieders. Consumenten hebben niet altijd een incentive om zorg die efficiënter en goedkoper geleverd wordt, af te nemen.' Trajecten om nieuwe behandelingen en producten van challengers goedgekeurd te krijgen door de zorgaanbieder vereisen een lange adem. Echter, de versobering van het basispakket van de zorgverzekering biedt hier kansen, consumenten zullen in toenemende mate op zoek gaan naar goedkopere alternatieven voor bestaande behandelingen.

2 FINANCIERING

Het aantal investeringen van durfkapitalisten (of wel venture capital) in de Benelux is nog erg laag in vergelijking met andere sectoren. In 2015 bedroeg de hoogste investering EUR 5 mln. (Prime Ventures investeerde in Forcare). De belofte van Digital Healthcare wordt door Filip Vandamme, managing partner Volta Ventures, als volgt samengevat: "Gezondheidszorg is één van de meest veel belovende sectoren voor innovatie door zowel bestaande als nieuwe spelers. Naast de uitdagingen rond kostenbeheersing in een snel vergrijzende samenleving is er de kans om te ontwikkelen van genezing naar preventie, mede via de actieve betrokkenheid van het individu. De wisselwerking tussen de verschillende actoren en de omgang met persoonlijke gezondheidsinformatie zijn hierbij cruciaal."

Van origine waren alleen gespecialiseerde venture capitalists actief in de zorg met een focus op biotech en medtech, zoals Life Science Partners. Tegenwoordig zien we dat steeds meer venture capital partijen zich interesseren voor Digital Health, ook in de vroege fase. Health Innovations is een fonds met track record in deze sector. Holland Ventures heeft een early-stage fonds (een fonds dat in vroege fase investeert in startups) opgericht dat zich o.a. ook richt op zorg proposities. Ook KPN Ventures en RTL Ventures hebben aangegeven gezamenlijk te gaan investeren in Digital Health startups. Innovation Quarter, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Zuid-Holland, heeft ook "Life Sciences & Health" als één van drie focusgebieden. Dus de verwachting is dat de financiering in vroege fase, zal gaan toenemen in de sector.

³ <https://www.nictiz.nl/SiteCollectionDocuments/Rapporten/eHealth%20monitor%202015.pdf>

3

TECHNOLOGIE

Nederland staat in de top drie in de Europese 'Digital Economy and Society Index'. 90% van de bevolking heeft toegang tot (mobiel) internet en gebruikt het internet actief⁴. De overheid communiceert steeds meer digitaal (berichtenbox, belastingdienst) en de adoptie van selfservice portalen (zoals internet bankieren) is erg hoog. Nederland is relatief voortvarend met het digitaal vastleggen van patiëntgegevens. De kosten van de onderliggende technologie benodigd voor veel proposities in Digital Health (sensor, computer hardware, data, connectiviteit, etc.) worden wereldwijd steeds lager, de drempel voor startups om deze technologie in te zetten wordt steeds lager.

4

BELEID

Het beleid om het Nederlandse startup klimaat te verbeteren heeft de afgelopen twee jaar een vlucht genomen. Het Startup Delta initiatief is een goed voorbeeld van de Nederlandse overheid die de brug wil slaan tussen startups, investeerders, beleidsmakers en grote bedrijven⁵. De regel-druk om een startup op te richten is nog nooit zo laag geweest, daarnaast zien we grensoverschrijdende ontwikkelingen zoals het Europees startup visum (zie ook <http://www.iamsterdam.com/en/expatcenter/latest-news/new-startup-visa>)⁶.

Aan de andere kant, de zorgmarkt wordt gekenmerkt door een veelvoud aan wet- en regelgeving. Hoewel initiatieven zoals het Nictiz overzicht trachten te creëren hierin, blijkt dat ook voor Digital Health startups de vele wetten, normen en richtlijnen voor ICT in de zorg niet altijd goed leesbaar en te vinden zijn.

5

CLIËNTEN

De cliënt van vandaag is een kracht om rekening mee te houden en is steeds meer in controle van het proces en de beleving. Gewapend met informatie van het internet, gaan ze de discussie aan wanneer het behandelplan hen niet bevalt. Waarde proposities die inspelen op de groeiende macht van de cliënt, kunnen hier slim gebruik van maken. Nederlandse patiënten willen handige toepassingen om zorg zelf te regelen, willen zelf recepten bestellen en digitaal een afspraak kunnen maken met de dokter (zo blijkt uit de Nictiz EHealth Monitor 2015). De Nederlandse consument is klaar om nieuwe toepassingen te omarmen, zo gebruikt meer dan 10% al wearables / activity trackers⁷. De veranderingsbereidheid van de Nederlandse consument zal de druk opvoeren bij bestaande spelers om hun diensten uit te breiden en te digitaliseren.

Conclusies

Wereldwijd zien we een sterke opkomst van consumententechnologie met een sterke impact op patiëntgerichte zorgmodellen. Vergeleken met andere sectoren stroomt dan ook veel geld naar startups die actief zijn in Digital Health. De sector wordt bovendien gekenmerkt door een veelheid van verschillende bedrijven. Van grote farmaceutische bedrijven, lokale zorgverleners en verzekeringsmaatschappijen tot bedrijven die medische apparatuur maken en technologiebedrijven, als Apple en Google. Deze verscheidenheid maakt de digitale zorg extra aantrekkelijk voor durfkapitalisten omdat een uiteindelijke exit, de verkoop van het aandelenbelang, zich niet beperkt tot een beursgang. Het is een kwestie van tijd tot het Nederlandse ecosysteem dezelfde versnelling doormaakt, we verwachten de komende jaren een flinke toename van zowel Nederlandse startups en internationale toetreders.

⁴ <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/desi>

⁵ <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2016/01/27/nieuwe-europese-plannen-om-impact-van-onderzoek-en-innovatie-vergroten>

⁶ <http://www.emerce.nl/nieuws/neelie-kroes-europees-startup-visum>

⁷ <https://www.nictiz.nl/Paginas/eHealth-monitor-2015.aspx>

Auteurs



Daniël Horn

Manager KPMG Innovative Startups
E: horn.daniel@kpmg.nl



Frank Appeldoorn

Principal bij Volta Ventures
E: franka@voltaventures.eu



Charlotte Voorhoeve

Stagiair KPMG Innovative Startups

KPMG

Laan van Langerhuize 1
1186 DS Amstelveen
P.O. Box 74105
1070 BC Amsterdam

www.kpmg.nl

De in dit document vervatte informatie is van algemene aard en is niet toegespitst op de specifieke omstandigheden van een bepaalde persoon of entiteit. Wij streven ernaar juiste en tijdige informatie te verstrekken. Wij kunnen echter geen garantie geven dat dergelijke informatie op de datum waarop zij wordt ontvangen nog juist is of in de toekomst blijft. Daarom adviseren wij u op grond van deze informatie geen beslissingen te nemen behoudens op grond van advies van deskundigen na een grondig onderzoek van de desbetreffende situatie.

© 2016 KPMG Advisory N.V., ingeschreven bij het handelsregister in Nederland onder nummer 33263682, is lid van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen die verbonden zijn aan KPMG International Cooperative ('KPMG International'), een Zwitserse entiteit. Alle rechten voorbehouden. De naam KPMG en het logo zijn geregistreerde merken van KPMG International.