

Verslag zorg innovatie reis Karolinska

d.d. 13-15 Februari 2012

door Jan Zuidema, afdeling MEC

Doelstelling van de door Syntens, STZ en Skipr georganiseerde innovatiereis naar Zweden was om het Zweedse systeem van het valoriseren van innovaties in de zorg en life sciences beter te leren kennen en hiermee ons voordeel te doen in de Utrechtse situatie.

Hieronder zijn de onderwerpen beschreven die tijdens de reis aan bod zijn gekomen:

Het Karolinska model van Innovatie

Karolinska Innovation, Karolinska Holding en Karolinska Development

Het Karolinska Instituut (KI) uit Stockholm is 10 jaar geleden begonnen om het bestaande systeem van valorisatie van ontwikkelingen in life sciences te stroomlijnen. Onder auspiciën van KI is Karolinska Innovation opgericht met als doel beginnende ondernemers in de life sciences met raad en daad (coaching en training) te ondersteunen.

Karolinska Innovation draagt zorg voor een zeer scherpe selectie van kansrijke producten. Een op de tien nieuwe producten wordt opgenomen door Karolinska Innovation. De afgewezen producten kunnen via andere geïnteresseerde partijen verder worden ontwikkeld. Karolinska Innovation heeft het exclusieve eerste recht op de innovaties uit het KI. Karolinska Innovation zorgt ervoor dat ervaren managers en specialisten uit het bedrijfsleven worden ingezet om het product tot een succes te maken. De uitvinder maakt geen deel uit van het management van de nieuw op te richten onderneming.

Sinds kort wordt Karolinska Innovation betaald door de rijksoverheid. Het is al lang niet meer zo dat Karolinska Innovation uitsluitend door KI wordt gebruikt voor valorisatie van activiteiten. Een groep van andere Zweedse, Noorse en Finse universiteiten hebben zich hierbij aangesloten en hebben Karolinska Innovation exclusieve rechten gegeven voor de nieuwe producten die binnen deze universiteiten worden ontwikkeld. Karolinska Innovation heeft 12 mensen in dienst en evalueert 100 projecten per jaar.

Karolinska Holding is het financiële vehicle van KI waarin de aandelen van de bedrijven c.q. producten worden beheerd. Karolinska Holding is voor 8% eigenaar van Karolinska Development, waarover later meer. Bovendien levert Karolinska Holding financiële dienstverlening aan de bedrijven van Karolinska Innovation (o.a. financiële administratie). De KI Holding heeft ongeveer 35 mensen in dienst. De holding krijgt jaarlijks € 300K van Karolinska Innovation betaald in ruil voor de exclusiviteit van 30 dagen om de innovaties van Karolinska Instituut te beoordelen op hun geschiktheid om in te investeren en door te ontwikkelen.

Karolinska Development is sinds april 2011 een zelfstandige beursgenoteerd aandelen fonds waarin onder andere de vroegere aandelenportefeuilles (tranches 2002, 2005) van KI zijn ingebracht. Totale

fondswaarde ongeveer € 210 miljoen. Het fonds wordt gemanaged door ervaren Business Development mensen uit de industrie.

Wordt een project toegelaten tot Karolinska Development dan neemt Karolinska Development 40% van de aandelen en houdt de uitvinder 60%. De portfolio van producten wordt continue kritisch gevolgd om de achterhaalde projecten te stoppen of bij te sturen. De vroege fase producten (tot en met fase 1 klinische testen) worden gemanaged door een virtueel managementteam. Door de aanstelling van zeer ervaren fondsmanagement worden regelmatig bedrijven c.q producten samengevoegd binnen een nieuw bedrijf om maximaal van synergiën te kunnen profiteren. Voorbeeld: alle Dermatologie producten (oorspronkelijk vier bedrijven) zijn samengevoegd onder een management.

Het Zweedse systeem van toewijzing van Intellectueel eigendom (IP).

Binnen de Zweedse universiteiten bestaat het "Professors Privilege" wat betekent dat de uitvinder 100% eigenaar wordt van het IP. De uitvinder kan dan besluiten om dit verder te ontwikkelen met partners, bedrijven of financiers.

Zorg innovaties

Innovatie in de zorg is een methode om het tekort aan personeel in de zorg en de stijgende kosten van gezondheidszorg aan te pakken.

Registratiesystemen

In Zweden is er vanuit de medici van diverse specialismen een registratiesysteem opgezet om elkaars resultaten en daarmee de diverse behandelmethoden en producten met elkaar te kunnen vergelijken. Sinds deze registraties per ziekenhuis publiek zijn geworden is het duidelijk te zien dat het ene ziekenhuis veel beter presteert dan de ander. Hierdoor adopteren de verschillende specialisten snel de best practices en is er een intensieve onderlinge uitwisseling van best practices. Het algemene niveau van de zorg is sterk verbeterd. Sinds kort zijn de registratiesystemen uit de hoek van goedwillend amateurisme en stopt de overheid hier veel geld in om deze systemen te stroomlijnen en met elkaar uitwisselbaar te maken.

Innovatieve producten en diensten

Veel innovatieve producten/diensten die ontwikkeld zijn voor de zorg moeten ondanks hun relevantie voor de zorgsector een lang traject door voordat ze gevalideerd zijn en vrijgegeven voor gebruik.

- Testomgeving (proeftuin)
- Organisatie ontwikkeling in de zorg

Netwerk

Medeorganisator van de reis is de organisatie Samenwerkende Top Ziekenhuizen (STZ), waarin de algemene ziekenhuizen die veel onderzoek doen, verenigd zijn. De aangesloten ziekenhuizen dekken samen meer dan 40% van de ziekenhuiszorg in Nederland. Het onderzoek dat verricht wordt binnen

de STZ is vaak wat meer praktisch van aard t.o.v. het onderzoek in de Universitaire Medische Centra, waar overigens veel mee wordt samengewerkt.

Zorgverzekeraars hebben grote belangstelling voor innovaties in de zorg (zowel product als proces innovatie) die een grote bijdrage kunnen leveren aan het terugdringen van de kosten en het oplossen van het tekort aan zorgpersoneel.

Aanwezige Nederlandse zorgverzekeraars gaven aan nog veel meer interesse te hebben in organisatieontwikkeling bij ziekenhuizen dan in productontwikkeling, vanwege de snellere en grotere besparingen die daar mogelijk zijn. Een zorgverzekeraar gaf aan wel interesse te hebben in deelname in een financieringsfonds specifiek voor vroege fase ontwikkeling van zorgproducten of – concepten. Deze zorgverzekeraar wil een dergelijk fonds niet zelf managen.

Bedrijven die zorginnovaties initiëren geven aan dat de adoptie en vergoeding van hun innovaties vaak verdere ontwikkeling in de weg zitten.

Conclusies

1. Hoewel het Karolinska Model niet een op een over te nemen is in de Utrechtse situatie, is er wel veel te leren van de Karolinska aanpak.
2. Innovatie in de zorg is veel breder dan nieuwe producten/diensten, nl. ook organisatieontwikkeling.
3. De grote belangstelling van zorgverzekeraars ligt bij proces/organisatie ontwikkeling
4. Zorgverzekeraars willen wel investeren in nieuwe producten en diensten.
5. STZ ziekenhuizen hebben geen geld voor innovatie maar willen dat wel
6. Verlaging van ziektekosten kan uitsluitend door naar het hele proces te kijken

Aanbevelingen

Het bovenstaande leidt tot de volgende aanbevelingen:

- T.a.v. financiering van life sciences bedrijven: schakel professionals met veel business development ervaring in voor het valorisatieproces
- Doe een zeer strenge selectie aan de voorkant
- Organiseer een virtueel management team bestaande uit ervaren managers uit de life sciences om de nieuwe bedrijven te begeleiden
- T.a.v. zorginnovatie: kijk niet naar een individueel product of dienst bekijk het hele proces
- Probeer de lokale STZ ziekenhuizen (Meander Amersfoort, Anthonius Nieuwegein) aan te laten sluiten bij de diverse valorisatie initiatieven (Pontes medical, Utrecht Valorisation Center enz.)

- Bespreek de uitkomsten van de innovatiereis Karolinska met relevante partners als TFI, UU Holding en het Utrecht Valorisation Center. Zoek de aansluiting bij Immovator (Hilversum).
- Organiseer samen met de Utrechtse Karolinska gangers (o.a. TFI, UMC, Pontes Medical, Anthonius en Meander ziekenhuis) en andere stakeholders in het Utrechtse een bijeenkomst om de conclusie van de Karolinska reis te bespreken en tot concrete actie over te gaan.