

Hoe word ik een succesvolle doctorpreneur?



Fenna Heyning



Kawita Kanhai

Kijkt u soms gefrustreerd naar het zorgsysteem en denkt u: dit moet toch slimmer, sneller of beter kunnen? Of heeft u zelfs al een goed (AI-) idee of een goede (AI-)uitvinding waarvan u droomt een bedrijf te maken? Dan bent u misschien wel de volgende doctorpreneur. Zo waagt u de sprong van specialist naar ondernemer.

Dokter als ondernemer

Het goede nieuws: de vaardigheden die u een goede radioloog maken, zijn ook de bouwstenen van ondernemerschap. Denk maar aan hoe u een complex klinisch pro-

bleem aanpakt: u verzamelt data, stelt een voorlopige diagnose, test en past aan. Precies dat is ook de kern van een medische start-up: hypothese opstellen, testen, bijstellen, herhalen. Start-ups zijn vergelijkbaar met klinisch redeneren, alleen dan in een ander jasje.

‘Laat u bij de financiering goed adviseren door financiële en juridische experts, en bezuinig daar niet op’

Toch zien we dat veel collega's hun klinische competenties ineens vergeten zodra ze gaan ondernemen. Dat is zonde, want juist analytisch vermogen, doorzettingskracht en een kritische blik zijn goud waard in de start-upwereld. Maar wees wel realistisch over tijdslijnen: het kan jaren duren voordat een medische start-up echt succesvol is. Ondernemen is een marathon, geen sprint.

bleem aanpakt: u verzamelt data, stelt een voorlopige diagnose, test en past aan. Precies dat is ook de kern van een medische start-up: hypothese opstellen, testen, bijstellen, herhalen. Start-ups zijn vergelijkbaar met klinisch redeneren, alleen dan in een ander jasje.

Vijf stappen naar succes

1 Begin met een relevant probleem

Een succesvolle start-up begint met een oplossing voor een relevant probleem. U weet als geen ander waar het in de praktijk schuurt. Let op dat u niet verliefd wordt op uw eigen product

zonder dat er een echt probleem mee wordt opgelost (*a solution looking for a problem*). Bespreek het idee ook met collega's: herkennen ze het probleem en wat vinden zij van uw oplossing?

2 Check de concurrentie

Is uw idee uniek, of bestaat er al iets vergelijkbaars? Doe goed marktonderzoek. Dit voorkomt teleurstellingen én helpt om uw idee te verfijnen. U ziet direct hoe uw oplossing zich onderscheidt van andere ideeën en producten.

3 Ontwikkel een plan

Bepaal hoe u het product gaat ontwikkelen. Denk hierbij aan technische realisatie, softwareontwikkeling,

Daarna focust u zich op het testtraject: klinisch bewijs en klinische trials. Zijn er klinische onderzoeken vereist? En zo ja: bij patiënten, gezonde vrijwilligers of op materialen? Schat met de benodigde statistische power hoeveel testdata u nodig heeft om aan te tonen dat uw innovatie daadwerkelijk werkt.

4 Financiering, juridische zaken en wettelijke eisen

Het plan kan helpen met het regelen van financiering. Hoe pakt u de financieringsrondes aan? En let op: als u investeerders zoekt, willen zij misschien aandelen. Is een patent aanvragen verstandig? Hoeveel van uw idee deelt u tijdens de eerste subsidieaanvraag? Laat u goed adviseren door financiële en juridische experts, en bezuinig daar niet op.

Dan zijn er nog wettelijke eisen: om uw product op de markt te brengen, moet het voldoen aan strenge veiligheidseisen. Ook dient u bewijs te leveren dat het werkt. Hoeveel bewijs nodig is, hangt af van het keurmerk dat u na-

‘Elke start-up kent de beroemde vallei des doods: het moment waarop u zich afvraagt waar u aan begonnen bent’

laboratoriumtesten en andere relevante stappen. Hoe wilt u dit aanpakken? Wat heeft u daarvoor nodig aan mensen, middelen en tijd?

streeft. Dit proces vraagt tijd, geduld en doorzettingsvermogen en ook hier geldt: maak gebruik van goede adviseurs!

5 **Neem collega's en patiënten vanaf dag 1 mee**

Het succes van een innovatie valt of staat met draagvlak. Gebruik social media, presenteer op congressen, en betrek relevante namen bij uw idee. Zorg dat collega's, patiënten én zorgverzekeraars enthousiast worden. Alleen dan heeft u kans van slagen.

Dubbele Valley of Death

Elke start-up kent de beroemde vallei des doods: het moment waarop de kosten stijgen, de energie afneemt en u zich afvraagt waar u aan begonnen bent. In de medische wereld zijn er zelfs twee van zulke dalen: eerst moet je wettelijke goedkeuring krijgen, daarna is het nog van belang collega's te overtuigen (*clinical acceptance*). Pas als beide zijn gelukt, kunt u goed van start.

Liever niet ondernemen?

Misschien wilt u wel bijdragen aan innovatie, maar niet zelf ondernemen. Overweeg dan samen te werken met een partner die de zakelijke kant oppakt, of

Artsen dr. Kawita Kanhai en dr. Fenna Heyning hebben een diepgaande kennis van het innovatielandschap in de gezondheidszorg. Dankzij hun jarenlange ervaring in de samenwerking met bedrijven, van start-ups tot multinationals, hebben zij met eigen ogen gezien hoe uitdagend het kan zijn voor niet-klinische teams om contact te leggen met artsen. Andersom zien ze dat artsen het soms lastig vinden om eerste stappen te zetten als ondernemer. Kanhai en Heyning helpen ondernemingen in de gezondheidszorg daarom om de kloof tussen innovatie en klinische praktijk te overbruggen. Het opbouwen van vertrouwen van artsen is niet optioneel, maar essentieel.

medisch adviseur te worden bij een start-up. Goede manieren om te beginnen zijn: bij innovatie-initiatieven in uw regio of ziekenhuis aansluiten, congressen bezoeken en uw netwerk uitbreiden. Ook op deze manieren kunt u meewerken aan betere zorg.

De stap naar doctorpreneur is uitdagend, maar uw medische vaardigheden zijn een perfecte basis. Blijf kritisch, wees nieuwsgierig, en durf te dromen. Wie weet bent

u straks de bedenker van de volgende grote innovatie in de radiologie!

Fenna Heyning

internist-hematoloog niet-praktiserend en ondernemer in de zorg

Kawita Kanhai

arts, onderzoeker en ondernemer in de zorg