

Brussel, 28 maart 2018

ING België en start-ups.be onderzoeken Belgisch ecosysteem digitale gezondheidsstart-ups

Belgische digital health start-ups staan voor uitdagingen ondanks nood aan digitale technologie in betaalbare gezondheidszorg

Uit een onderzoek van ING België en Start-ups.be naar 158 Belgische start-ups die zich richten op digitale gezondheid en de uitdagingen die zij ondervinden, blijkt dat bedrijfsleiders klantenwerving (48%), financiering (24%) en rekrutering (19%) als de grootste uitdagingen beschouwen. Bovendien zien ze zich genoodzaakt te focussen op een internationale strategie en dan vooral op de Verenigde Staten, aangezien men daar sneller knopen doorhakt en investeerders minder risicoschuw zijn. Nochtans zal digitale technologie een belangrijke rol spelen in de verdere ontwikkeling van kwalitatieve én betaalbare gezondheidszorg nu de vergrijzing van de bevolking de Belgische gezondheidszorg voor een grote uitdaging plaatst.

Internationale strategie noodzakelijk door te kleine Belgische markt

Gezien de Belgische markt te klein is om een succesvolle B2C start-up op te richten, hebben alle Belgische digital health start-ups een internationale strategie. Ze zien zich genoodzaakt om snel uit te breiden naar het buitenland. Een derde van de Belgische start-ups zijn reeds actief op buitenlandse markten. Het blijkt echter vooral moeilijk om ook in Aziatische landen voet aan wal te krijgen. De Belgische digital health startups zijn naast België (60%) voornamelijk aanwezig op de Franse (27%), Nederlandse (20%) en Amerikaanse (20%) markt.

Patrick Van de Mosselaer, CEO, verklaart de internationale strategie van start-up Doctena Belgium: “Wij boeken 80% van onze omzet in de Verenigde Staten. De overige 20% komt uit België. De voornaamste reden hiervoor is dat ze in de Verenigde Staten veel meer budgettaire armslag hebben, sneller knopen doorhakken en minder risicoschuw zijn.”

Kloof in klantenwerving tussen digital health en andere start-ups

48% van de bedrijfsleiders van de digital health start-ups geven aan dat klantenwerving de grootste uitdaging vormt, gevolgd door financiering (24%) en rekrutering (19%).

“Er gaapt een diepe kloof tussen start-ups in de gezondheidszorg en die in andere sectoren”, vertelt Katrin Geyskens, partner bij Capricorn Venture Partners. “Enerzijds is de verkoopcyclus veel langer, anderzijds is er de noodzaak om innovaties te onderbouwen met wetenschappelijke en klinische gegevens. Artsen moeten overtuigd zijn van de effectiviteit en kwaliteit van de digitale innovaties die ze in de praktijk gaan toepassen.”

Ook financiering is een uitdaging voor de start-ups. Voornamelijk Belgische digital health start-ups met B2C-oplossing slagen er moeilijk in financiering aan te trekken. 25% van de Belgische digital health start-ups haalt financiering uit subsidies. 40% van de start-ups heeft overheidsmiddelen ontvangen (subsidies, kapitaal of lening).

Talent aantrekken staat op de derde plaats in de ranglijst van uitdagingen voor de Belgische digital health start-ups. Uit het kwalitatief onderzoek blijkt dat het merendeel (86%) van de start-ups 20% tot

100% freelancers in dienst heeft. 95% van de start-ups wil het komende jaar dan ook mensen in dienst nemen.

Slechts 24% van digital health start-ups hebben wortels in academische wereld

Opvallend is tenslotte dat in tegenstelling tot de bio-tech-start-ups slechts 24% van de digital health start-ups voortkomt uit de academische wereld, vooral dan in Brussel. Nochtans wordt de totstandkoming van start-ups over het algemeen bevorderd door de aanwezigheid van universiteiten als bron van hoogopgeleide arbeidskrachten en centra van creativiteit en innovatie.

Steekproefmethode Digital Health-start-ups in België

Saskia Bauters, Head of Public Sector & Social Profit bij ING België: "ING België is een belangrijke partner van de diverse spelers in de sector van de gezondheidssector en van start-ups. Deze studie helpt ons niet alleen onze eigen kennis uit te breiden, maar ook om onze klanten van geprivilegieerde informatie te voorzien en start-ups te begeleiden bij elke fase in het groeiproces van hun bedrijf. Dit laat hen toe een stap voor te blijven, zowel in hun privé als professioneel leven."

De database van Startups.be telt momenteel 158 start-ups die actief zijn in Digital Health en die na 2007 werden opgericht. Hen werd een vragenlijst bezorgd. De vragenlijst werd in augustus en september 2017 rondgestuurd en werd volledig ingevuld door 28 oprichters, wat neerkomt op een respons van 18%. Daarnaast vonden kwalitatieve interviews plaats met leidinggevendenden van start-ups en spelers uit de gezondheidszorg. Tussen augustus en september 2017 werden de volgende personen geïnterviewd:

-
- *Geert Houben, oprichter en CEO van Cubigo;*
 - *Katrin Geyskens, partner bij Capricorn Venture Partners;*
 - *Hans Constandt, oprichter en CEO van Ontoforce;*
 - *Dr. Birgit Morlion, projectleider 'mHealth' (mobiele gezondheidszorg) bij de Europese Commissie;*
 - *Patrick Van de Mosselaer, CEO van Doctena Belgium;*
 - *Lara Vigneron, coördinatrice van Living Lab Well;*
 - *Anne-Sophie Marsin, director Strategy & Development bij het Universitair Ziekenhuis Saint-Luc;*
 - *Filip Depaz, CTO NN Insurance, Pieter-Bas Vos, Chief Commercial Officer NN en Joost van Ginkel, Manager Innovation NN.*
-

Voor bijkomende informatie:

Pressoffice ING België

+32 2 547 24 84

pressoffice@ing.be