

Samenwerkingsvoorstel LifeSciences@Work.

Voor veel innovaties in de Life Sciences & Health sector is het opzetten van een nieuw bedrijf een belangrijke strategische keuze om de innovatie naar de markt te brengen. Dit is een traject dat veel obstakels en risico's kent. Het is een intensief proces in termen van business case ontwikkeling, financiering, regelgeving en bemensing. Specialistische kennis en ervaring zijn noodzaak om startups daadwerkelijk op te richten en marktintroductions tot een succes te maken.

LifeSciences@Work Accelerator

De LifeSciences@Work Accelerator (LS@W) is een uniek programma voor veelbelovende startup initiatieven in de Topsector Life Sciences & Health. Onze focus ligt op academische onderzoekers met ondernemersambitie op het gebied van Life Sciences, Medische Technologie en eHealth. Wij vertalen excellente wetenschap en baanbrekende vindingen naar heldere startup business cases. Wij helpen om bestaande business cases te versterken en om startups voor te bereiden op de markt en (internationale) groei. Verder introduceren wij onze nieuwe ondernemers in de waardevolle community van venture capitalists, industrie experts, ervaren ondernemers en LS@W alumni.

LS@W is opgebouwd uit drie stadia:

- Stage 1 | Venture Challenge; intensief 10 weeks programma om van idee tot businesscase te komen.
- Stage 2 | Expert Classes; interactieve workshops door industrie experts.
- Stage 3 | Value Centre; business partnering voor snelle groei en marktintroductie.

Voorbeelden van succesvolle LS@W startups zijn Pluriomics, Encare Biotech, NightBalance, Cristal Therapeutics, TCell Factory, Ocello, Cergentis, Khondrion, Oncodrone, ThromboDx, Quirem Medical en Toxys. Lees meer over onze activiteiten en over onze startups op www.lifesciencesatwork.nl.

Uitnodiging tot partnership.

LifeSciences@Work wordt gefinancierd door Health~Holland, de Topsector Life Sciences & Health. Om te komen tot een verduurzaming van het acceleratorprogramma worden partnerships gesloten met partijen die zowel inhoudelijk als financieel kunnen bijdragen aan de LS@W doelstellingen.

Bij de keuze van de partners is van belang dat deze organisaties een inhoudelijk waardevolle bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van de jonge innovatieve bedrijven, en tegelijkertijd een belang hebben bij het ontstaan van meer succesvolle Life Sciences bedrijven.

Behoort uw organisatie tot de zakelijke dienstverlening (accountants, advocatenkantoren), de zorgverzekerings-sectoren, financiële dienstverlening (banken, investeerders), de grote (farma) industrie? Of is uw organisatie een publieke of non-profit instelling, een gezondheidsfonds, een overheidsorgaan of een koepelorganisatie? Wij nodigen u graag uit tot een partnership.

Voordelen samenwerking

- **Profilering | Branding**
 - Zichtbaarheid in het veld als organisatie die sterk betrokken is bij Life Sciences startups en scaleups;
 - Opnemen van logo en beschrijving op de LifeSciences@Work website;
 - Vermelding met naam en logo tijdens de publieke bekendmaking van de Venture Challenge winnaar, tijdens het *Dutch Life Sciences SME Event* (juni) en de *Dutch Life Sciences Conference* (november);
 - Vermelding met naam en waar mogelijk logo bij overige communicatie uitingen vanuit de Venture Challenge, Expert Classes, Value Centre en eventuele andere activiteiten; denk hierbij aan aankondigingen, updates, nieuwsberichten via emailings, social media en persberichten.
- **Contact met (potentiële) Life Sciences ondernemers**
 - Toegang tot de community van LS@W startups evenals de gerelateerde programma's uit de Health~Holland Roadmap;
 - Inzicht in Venture Challenge deelnemers en Value Centre proposities;
 - Mogelijkheid tot het verzorgen van een Expert Class voor LS@W deelnemers.
 - Toegang tot de (besloten) Medtech- en BiotechPartners meetings;
 - Een gegarandeerde plek als Expert tijdens de 1-op-1 expert meetings voor starters tijdens LS@W events;
 - Inzicht in de ontwikkeling van de voormalige Venture Challenge en Value Centre deelnemers.
- **Toegang tot de Topsector LSH**
 - Toegang tot de andere partners via 2-3 jaarlijkse partner bijeenkomsten.
 - Zicht op nieuwe ontwikkelingen binnen de Topsector.
 - Mogelijkheid om agendapunten in te brengen voor Topteam/Regiegroep.
- **Inspraak**
 - Inspraak in welke teams mogen deelnemen aan de Venture Challenge en dus inzicht in alle aanvragen, niet alleen de deelnemende teams.
 - Een plek in de jury van de Venture Challenge.
 - Inspraak bij de toekenning van de Value Centre Vouchers.

Looptijd partnership

De LS@W partner heeft de intentie om een meerjarige samenwerking met LifeSciences@Work aan te gaan. De samenwerking zal na afloop van het sponsorjaar worden geëvalueerd. Bij positieve evaluatie wordt de samenwerking verlengd.

Eigendom

Het aangaan van een partnership geeft de partner geen recht op de naam, URL, Concept en huisstijl van LifeSciences@Work.

Partnership packages

- Gold, 25k€ (excl. BTW) per jaar;
- Silver, 12.5k€ (excl. BTW) per jaar;
- Bronze, 2.5k€ (excl. BTW) per jaar.

	Gold (25k€)	Silver (12.5k€)	Bronze (2.5k€)
Profilering Branding			
— Logo op partnerpagina websites	x	x	x
— Logo op homepage website	x		
— Logo bij bekendmaking winnaar Venture Challenge	x	x	
— Naamsvermelding bij media-uitingen	x		
Contact met starters			
— Toegang tot Medtech/BiotechPartner Meetings	x	x	x
— Inzicht in Venture Challenge deelnemers en Value Centre Proposities	x	x	
— Plek als expert tijdens 1-op-1 sessies	x	x	
— Mogelijkheid tot hosten Expert Class	x	x	
— Mogelijkheid tot rol in meerdere Expert Classes	x		
— Inzicht in de ontwikkelingen van voormalig deelnemers	x		
— Toegang tot gerelateerde programma's	x		
Topsector			
— Jaarlijkse partnerbijeenkomsten	x		
— Zicht op ontwikkelingen binnen Topsector	x		
— Contact met Regiegroep Topsector LSH	x		
Inspraak			
— Inspraak in selectie Venture Challenge deelnemers	x		
— Plek in Venture Challenge jury	x		
— Inspraak in toekenning Value Centre Vouchers	x		

Sponsor een team

Naast de Partnerships wordt ook de mogelijkheid geboden een Venture Challenge team te sponsoren. De sponsorfee Venture Challenge team bedraagt 5k€ (excl. BTW). Het sponsoren van een team staat open voor collectebus fondsen, patiëntenverenigingen en andere non-profit organisaties.

Benefits bij team sponsoring zijn: opnemen van logo en beschrijving op LifeSciences@Work websites en specifieke webpagina's met betrekking tot de Venture Challenge en het Value Centre; naamsvermelding bij verdere media uitingen over het gesponsorde team.

Interesse en meer weten?

Neem contact op met:

- Chrétien Herben, PhD, Manager Valorisatie
- Email herben@health-holland.com | Telefoonnummer 06 149 101 45.
- LifeSciences@Work is ondergebracht bij Health~Holland, Top Sector Life Sciences & Health, Laan van Nieuw Oost-Indië 334, 2593 CE Den Haag.

www.lifesciencesatwork.nl | [@LSaTW](https://twitter.com/LSaTW) | www.health-holland.com | [@HealthHolland](https://twitter.com/HealthHolland)