

## Partnership propositie & Samenwerkingsvoorwaarden

### Achtergrond

**LifeSciences@Work (LS@W) is een accelerator programma voor Life Sciences start-ups en ondernemende wetenschappers met innovatieve ideeën.**

**Kernactiviteiten van de LS@W Accelerator zijn de Venture Challenge, het Value Centre en de LS@W Alumni, Mentor en Expert community.**

### Venture Challenge

- De Venture Challenge is onderdeel van LS@W en biedt een coaching programma voor Life Sciences wetenschappers met ondernemersambitie.
- Ondernemende Life Sciences wetenschappers worden begeleid om een vinding met potentieel grote commerciële waarde om te zetten in een business case. In een intensief traject volgt het wetenschapperteam een serie workshops aangevuld met individuele coachsessies.
- De Venture Challenge wordt twee maal per jaar georganiseerd en kan per keer maximaal 6 teams accommoderen. In de 12 edities van de Venture Challenge die sinds 2008 al hebben plaatsgevonden zijn meer dan 60 teams begeleid uit sectoren variërend van *drugs, diagnostics, bioinformatics* en *medical devices*.
- De Health~Holland Venture Challenge wordt gefinancierd door het Ministerie van Economische zaken via Health~Holland, Top Sector Life Sciences & Health middels een tijdelijke financiering.

### Value Centre

- Het Value Centre is een activiteit die de bedrijven in hun fase na de Venture Challenge gaat helpen bij doorgroeien. Het Value Centre is een initiatief van MedTechPartners en helpt bij het vinden van de juiste partners voor bijvoorbeeld marktintroductie, productie, internationaliseren, certificering, wet en regelgeving etc. Naast praktische hulp worden o.a. ook inzichten in business development geleverd.
- Het Value Centre wordt net als de Venture Challenge ook gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken via Health~Holland, Top Sector Life Sciences & Health middels een tijdelijke financiering.

### LS@W Alumni, Mentor en Expert Community

- Sinds de start van het LS@W programma in 2007 hebben reeds meer dan 200 potentiële LifeSciences ondernemers deelgenomen aan de verschillende programma onderdelen. Tezamen vormen zij het LS@W alumninetwerk.
- Hiernaast is er in de afgelopen jaren een breed netwerk aan experts, investeerders en andere ondernemers opgebouwd. Dit netwerk wordt ingezet als mentor voor de LS@W deelnemers.
- Met de komst van het Value Centre is er ook een groot netwerk aan bedrijven vanuit MedTechPartners bij LS@W aangesloten.
- Door middel van het sluiten van partnerships met gespecialiseerde bedrijven bieden we de LS@W deelnemers en alumni toegang tot specialistische workshops op voor hen relevante topics.

## Partnerships

- Om te komen tot een verduurzaming van het programma worden partnerships gesloten met partijen die zowel inhoudelijk als financieel kunnen bijdragen aan de doelstellingen van het programma.
- 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. Voorbeelden van partner organisaties zijn: zakelijke dienstverleners (accountants, advocatenkantoren), zorgverzekeraars, financiële dienstverleners (zoals banken en investeerders), grote (farma) bedrijven, publieke of non-profit organisaties gezondheidsfondsen, overheidsorganen en koepelorganisaties.

### Benefits partnership

- **Zichtbaarheid**
  - Opnemen van logo en beschrijving op Health~Holland Venture Challenge/Value Centre en LifeSciences@Work website.
  - Vermelding met naam en logo tijdens de publieke bekendmaking van de Venture Challenge winnaar, tijdens het *Dutch Life Sciences SME Event* en de *Dutch Life Sciences conference*.
  - Vermelding met naam en logo bij overige communicatie uitingen vanuit de Venture Challenge/ Value Centre en LifeSciences@Work; denk hierbij aan aankondigingen, updates, nieuwsberichten via mailings/social media/ events en pers.
- **Contact met (potentiële) Life Sciences ondernemers**
  - Inzicht in Venture Challenge deelnemers en Value Centre proposities.
  - Mogelijkheid tot het verzorgen van een inhoudelijke workshop voor LS@W deelnemers.
  - Toegang tot de (besloten) MedTechPartners 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**
  - 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 partner heeft de intentie om een meerjarige samenwerking met LifeSciences@Work aan te gaan.
- De samenwerking zal na afloop van elk jaar 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, 50k€ (ex BTW) per jaar
- Silver, 30k€ (ex BTW) per jaar
- Bronze, 10k€ (ex BTW) per jaar

	Gold (50k€)	Silver (30k€)	Bronze (10k€)
<b>Zichtbaarheid</b>			
Logo op websites	x	x	x
Logo bij bekendmaking winnaar	x	x	
Naamsvermelding bij media-uitingen	x		
<b>Contact met starters</b>			
Inzicht in Venture Challenge deelnemers en Value Centre Proposities	x	x	x
Plek als expert tijdens 1-op-1 sessies	x	x	x
Mogelijkheid tot organiseren workshop	x	x	
Inzicht in de ontwikkelingen van voormalig deelnemers	x		
Toegang tot MedtechPartner Meetings	x		
<b>Topsector</b>			
Jaarlijkse partner bijeenkomsten	x	x	
Zicht op ontwikkelingen binnen topsector	x	x	
Contact met regiegroep Top Sector LSH	x		
<b>Inspraak</b>			
Inspraak in selectie Venture Challenge deelnemers	x		
Plek in VC 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 7,5k€ (excl. BTW).
- Het sponsoren van een team staat open voor collectebus fondsen, patiëntenverenigingen en andere non-profit organisaties.
- Benefits team bij team sponsoring zijn: opnemen van logo en beschrijving op Health-Holland Venture Challenge/Value Centre en LifeSciences@Work websites; naamsvermelding bij verdere media uitingen over het gesponsorde team.

### Contact

- **Chretien Herben:** herben@lifesciencesatwork.nl | +31 (0) 6 14910145
- **Ellen de Waal:** waal@lifesciencesatwork.nl | +31 (0) 6 54711703

[www.lifesciencesatwork.nl](http://www.lifesciencesatwork.nl) | @LSatW