

**NL.IN.  
BUSINESS**

# **Herstart agenda voor handelsbevordering post Corona**

**Life Sciences & Health sector**

Commissioned by NLinBusiness

**GLOBAL CHALLENGES,  
DUTCH SOLUTIONS.**



# Analyse herstart handelsbevordering post-Corona

**Life Sciences & Health sector - Eindrapport 26 juni 2020**

## Aanleiding & Doelstelling

Het coronavirus heeft een enorme impact op de Life Sciences & Health (LSH) sector. Voor de LSH sector geldt in het bijzonder dat zij in de frontlinie staat van de behandeling en bestrijding van het virus. Consultaties onder de TFHC achterban in Nederland medio april - mei 2020 hebben aangetoond dat de gehele sector wordt getroffen in haar reguliere internationale activiteiten. Het overgrote deel van het MKB werd aanzienlijk getroffen in hun (internationale) verdienmodel. Daarnaast ontwikkelde en/of levert een gedeelte gratis of kostendekkend oplossingen voor Covid-19 in Nederland en soms daarbuiten.

In Nederland en grote delen van Europa komt de Coronapandemie onder controle en worden deels maatregelen versoepeld. Daarmee is het moment aangebroken om een eerste analyse te maken van de impact van Corona op handelsbevorderende activiteiten voor de LSH sector in het najaar 2020 en 2021. Wat is momenteel de behoefte bij de achterban in Nederland én stakeholders in de doellanden? Hoe gaan we om met reeds geplande activiteiten? Welke nieuwe (type) activiteiten zijn gewenst en haalbaar? En welke inhoud, vorm, financiering past daarbij?

Gegeven de beschikbare tijd en budget voor deze opdracht ligt de focus op de Europese markten België, Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Deze (buur)landen genieten een brede interesse vanuit de Nederlandse LSH sector, vormen traditioneel belangrijke (bewezen) afzetmarkten, en zijn prioriteitslanden binnen de nieuwe Health~Holland Strategie Internationaal (operationele lancering voorzien voor 14 & 16 juli 2020). De inzichten die worden opgedaan in de gekozen Europese landen kunnen als voorbeeld dienen voor andere (ver weg) landen.

## Aanpak

Voor een gedegen impact analyse is het van belang het perspectief, de behoeftes en mogelijkheden in kaart te brengen vanuit zowel de exporteurs (potentiële Nederlandse deelnemers aan de activiteiten), buitenlandse stakeholders in de doellanden (klanten en/of samenwerkingspartners), en publieke en private handelsbevorderende organisaties (facilitators) op het thema Gezondheid en Zorg (LSH). Hiervoor zijn de volgende stappen ondernomen:

1. Consultaties met een representatieve selectie van Nederlandse LSH (MKB) ondernemers die ervaring en ambities hebben in de doellanden België, Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Voorwaarden zijn dat zij bekend zijn met de bredere ontwikkelingen binnen hun sub-sector binnen LSH, bekend zijn met 'reguliere' handelsbevorderende activiteiten, en dat de selectie een afspiegeling vormt van de sector qua type oplossing (medical devices, eHealth, hospital build, mobility & vitality, public health). Nadruk ligt op de impact van het Coronavirus op de zorgmarkt, de behoefte aan ondersteuning m.b.t. handelsbevordering, gewenste timing en vorm(en), en betaalbaarheid voor een private bijdrage aan activiteiten.

2. Consultaties met (buitenlandse) zorgstakeholders in de LSH sector in België, Duitsland, Frankrijk en de VK. Nadruk ligt op de behoefte en mogelijkheden aan buitenlandse zijde aan handelsbevorderende activiteiten en het aanhalen van contacten met het Nederlandse LSH ecosysteem.
3. Consultaties met RVO, HEA's en LSH-sector experts op Nederlandse ambassades en consulaten en/of private handelsbevorderende partijen in de doellanden. Nadruk ligt op aanvullende inzichten m.b.t. behoefte en mogelijkheden voor handelsbevorderende activiteiten, alsmede inzicht te krijgen in concrete (publiek-private) organisatie- en financieringsmodellen.
4. Analyse en vertaling naar denkrichtingen over de gewenste inhoud, vorm en organisatie- en financieringsmodellen van bestaande en mogelijk nieuwe type handelsbevorderende activiteiten.

## De impact van Corona op handelsbevordering en zakendoen in de Life Sciences & Health sector tussen Nederland en EU-buurlanden

### De impact van Corona op het Nederlandse LSH MKB

#### Corona als bedreiging én kans

De impact van Corona op het zakendoen van het Nederlandse LSH MKB in de doellanden is erg bedrijf en sub-sector specifiek en heeft twee gezichten. Over het algemeen is het zakendoen met (potentiële) samenwerkingspartners en afnemers momenteel lastig, met name in regio's en steden die getroffen worden door Corona. Beslissers in de zorg en aanverwante sectoren hebben veelal andere prioriteiten. Geplande en lopende zorgprojecten zijn vertraagd, met name projecten met een fysiek element zoals ziekenhuisbouw en de installatie van medische apparatuur en systemen. Daarnaast worden zorgbudgetten momenteel aangewend voor Covid-19, waardoor voorgenomen investeringsprogramma's van ziekenhuizen en andere zorginstellingen waarop het Nederlandse MKB wilde inspelen zijn uitgesteld. Voor sommige MKB-ers is Corona ook een aanleiding om de afhankelijkheid en daarmee risico's in de toeleveringsketen (bijvoorbeeld vanuit China) en het klantenbestand (bijvoorbeeld een 'single customer' in een product segment) te verminderen door additionele of nieuwe samenwerkingspartners en klanten te zoeken.

Voor een beperkt deel lopen de projecten en het zakendoen (op afstand) gewoon door. Technische werkvoorbereiding of training op afstand is mogelijk bij reeds geplande en lopende projecten zoals ziekenhuisbouw en implementatie van medische apparaten en systemen. Een versnelling wordt juist waargenomen bij oplossingen voor zorg op afstand (telemedicine) door de fysieke beperkingen in de zorgsector. Verwacht wordt dat dit doortrekt naar een toenemende vraag naar digitalisering van de zorg waarbij snelle dataverwerking, integratie, deling en interoperabiliteit van systemen centraal komt te staan. Naast de zorgsector helpt dit ook beleidsmakers om sneller en accurater te reageren op een virusuitbraak zoals Corona. De vraag naar (technische) oplossingen voor het personeelstekort nemen toe. Daarnaast zijn er voorbeelden van een toenemende vraag naar oplossingen die verder afstaan van (acute) Corona zorg, zoals oplossingen voor de dagbesteding van ouderen die momenteel meer geïsoleerd leven. De levering en (reguliere) implementatie door middel van installatie en training vormen dan een uitdaging, maar binnen Europa zijn de grenzen momenteel open voor goederenverkeer en demo's en training kunnen digitaal plaatsvinden.

#### Impact van Corona op business development

Internationale business development in tijden van Corona is en blijft essentieel voor het inspelen op de kansen en bedreigingen door Corona en het genereren van (toekomstige) omzet voor de continuering van het bedrijf. Via lokale vertegenwoordigers of digitaal loopt de business development

momenteel voorzichtig door, veelal door leads die 'pre-Corona' fysiek zijn opgedaan of door 'warme introducties' via netwerkpartners. De intensiteit van de contacten is echter een stuk lager. Het Nederlandse MKB is zich bewust van doorlooptijden van minimaal enkele maanden voor business development en de realisatie van projecten. Een vertraagde impact van Corona op de omzet wordt momenteel ingecalculeerd en omzetprojecties zijn of worden veelal naar beneden bijgesteld. Ook bij het MKB is er veel onzekerheid over de continuering van intensieve business development.

De huidige situatie mag niet te lang duren. Voor het MKB is het vergroten van de zichtbaarheid in de doellanden, inzicht in marktontwikkelingen en marktpotentie, in contact komen met potentiële samenwerkingspartners en afnemers van levensbelang. Er wordt vaak gesproken over een nieuwe realiteit, een nieuw normaal, waarbij stil zitten en niets doen uiteindelijk meer kwaad zal doen dan investeren in nieuwe manieren van business development en handelsbevorderende activiteiten. De samenwerking met sector experts zoals de Task Force Health Care (TFHC) en de Nederlandse overheid, die bijdraagt aan ingangen, kennis, reputatie en geloofwaardigheid in de doellanden wordt daarbij door het bedrijfsleven zeer gewaardeerd en moet worden behouden.

## **De impact van Corona op de Life Sciences & Health sector in buurlanden**

De impact van Corona op de zorg en aanverwante sectoren in de buurlanden is een momentopname en uiteraard sterk onderhevig aan de ontwikkelingen rondom Corona. Daarnaast geldt een verschil tussen LSH sub-sectoren, regio's en steden. Onderstaande analyse is eind mei / begin juni 2020 uitgevoerd. Corona en gerelateerde maatregelen maakt het onderhouden van bestaande relaties, het leggen van nieuwe relaties en het zakendoen lastig in de zorgsector. Het continue inspelen op (lokale) omstandigheden vergt diepgaande sectorspecifieke kennis, voorzichtigheid en flexibiliteit en waar mogelijk omschakeling van reguliere naar nieuwe manieren van (samen)werken. Op basis van de consultaties wordt in deze sectie per land stil gestaan bij de impact van Corona op de LSH sector en handelsbevorderende activiteiten.

### **Frankrijk**

Eind maart en begin april ervaarde Frankrijk een corona piek. Frankrijk zat tijdelijk 'zakelijk' op slot door stapsgewijze ingevoerde maatregelen sinds 12 maart 2020. Tijdelijk ontslag van werknemers was mogelijk en vertegenwoordigende bedrijven van het Nederlandse MKB hebben daar soms gebruik van gemaakt. Per 15 juni is in Frankrijk 'fase 3' van de lockdown (déconfinement) ingegaan, waardoor de EU grenzen en horeca weer open zijn. In Frankrijk gaan er inmiddels verschillende positieve geluiden op dat er vanaf september of oktober weer fysieke ontmoetingen en evenementen kunnen plaatsvinden, waaronder de SantExpo (7-8 oktober, Parijs). In Frankrijk verschilt de impact van Corona sterk per regio. Parijs, het oosten en zuidoosten zijn flink getroffen. De positieve geluiden komen met name uit de gebieden minder hard getroffen werden door Corona.

Door Corona zijn de Fransen meer gewend geraakt aan digitale communicatie, ook binnen de zorgsector. In Frankrijk was er, net als in andere landen, een sterke toegenomen vraag naar teleconsultatie oplossingen. Nu de culturele en historische terughoudendheid voor het gebruik van telemedicine oplossingen lijkt af te nemen, stijgt ook de interesse naar de mogelijkheden voor de verdere digitalisering van de zorg. Momenteel is Frankrijk bezig om de door president Macron aangekondigde hervorming en investeringsplan voor de (publieke) zorg te concretiseren. Centrale pijlers hierbij zijn de werkcondities van zorgprofessionals, een nieuw investerings- en financieringsbeleid, het versimpelen van zorgorganisaties en -teams, en versterken van nationale samenwerking ten behoeve van patiënten. Naast de al in november 2019 aangekondigde miljarden investering in de ziekenhuiszorg is het zeer interessant om de marktkansen in de Franse zorgsector nauwlettend te blijven volgen en in te spelen op de nieuwe mogelijkheden.

In Frankrijk ligt veel nadruk op persoonlijke relaties bij het zakendoen, waarbij het fysiek samenkomen en dineren centraal staat. Hoewel vanuit (zaken)cultureel oogpunt het positivisme omtrent fysieke ontmoetingen begrijpelijk is, zal ook Frankrijk sterk onderhevig zijn aan de regionale ontwikkelingen van Corona en gerelateerd positivisme of terughoudendheid voor fysieke bijeenkomsten. Digitale ontmoetingen wordt gezien als een haalbaar alternatief, maar de inhoud moet dan sterk probleem- of vraag gestuurd zijn vanuit de (zorg)doelgroep in Frankrijk. Daarnaast moet rekening worden gehouden met taalbarrières en terughoudendheid bij digitale sessies en ontmoetingen die niet in het Frans zijn. Het Nederlandse MKB met bestaande contacten merkt op dat digitaal communiceren met bestaande contacten goed verloopt.

## België

België ervaarde gedurende april een piek in coronagevallen. Qua maatregelen heeft België het vrij vergelijkbaar met Nederland aangepakt, met een geleidelijke versoepeling van de maatregelen tot en met september. Een versnelling van de digitalisering is zichtbaar in de Coronazorg op afstand voor patiënten in thuisquarantaine en zorgprofessionals die vanuit huis tele-consultaties uitvoeren. Deze digitaliseringsslag wordt gezien als een belangrijk additioneel middel om de ruimte te creëren om de reguliere zorg, waarvoor fysieke samenkomst nodig is, weer op te starten.

De Belgische overheid heeft een voorschot van 1 miljard euro vrijgemaakt om ziekenhuizen de komende maanden financieel te ondersteunen, gegeven een gemiddelde omzetverlies 44% door het wegvallen van de reguliere zorg. Dit is een tijdelijke oplossing en de verwachting is dat er extra maatregelen nodig zijn om te voorkomen dat ziekenhuizen financieel in zwaar weer komen. Vooralsnog zijn er geen extra investeringsplannen voor de zorg aangekondigd.

Voor de herstart van handelsbevordering geldt voor België een overeenkomstig beeld met Frankrijk, met een sterke nadruk op persoonlijke relaties bij het zakendoen. Uiteraard is er in grote delen van België geen sprake van een taalbarrière.

## Duitsland

Duitsland komt momenteel in rustiger vaarwater na coronapieken in het zuiden en (noord)westen van het land. Lokale uitbraken leiden tot nieuwe regionale lock-downs wat de volatiliteit van de situatie onderstreept. Door een rigoureuus contactonderzoek, brede testfaciliteiten en een 'over' capaciteit aan intensive care units, lijkt Duitsland de Corona crisis relatief goed doorstaan te hebben. Corona heeft de conservatieve Duitse zorgsector laten inzien dat digitalisering van datasystemen voor tijdige (realtime) rapportages een meerwaarde heeft en dat tele-consultaties haalbaar en efficiënt zijn. De verwachting is dat de digitalisering van de zorgsector die ingezet is door een bredere acceptatie onder zorgprofessionals én patiënten, en versnelling van beleidsdiscussies over o.a. nationale digitale standaarden en privacy, doorgezet zal worden. Grote investeringen worden verwacht in datasystemen en interoperabiliteit.

Het zakendoen in Duitsland draait over het algemeen sterk om de inhoud van een product of dienst. Dit wordt versterkt wanneer een meeting of evenement digitaal wordt georganiseerd in plaats van fysiek. De doelgroep laat weten graag specifiek benaderd en overtuigd te worden en dat er een sterke voorkeur is voor kleinschaligere meetings waarbij men de diepte kan ingaan. Een grootschalig evenement zoals DMEA, het grootste eHealth evenement van Duitsland, heeft digitaal minder aantrekkingskracht op 'key opinion leaders' (KOL's) dan fysieke bijeenkomsten, tenzij specifieke uitdagingen worden behandeld waarbij nieuwe kennis en inzichten worden gedeeld en besproken. Volgens deze KOL's geldt voorlopig het uitgangspunt dat er digitaal gepland moet worden en indien de (lokale) situatie in Duitsland het toelaat er weer kan worden omgeschakeld naar fysieke of hybride vorm.

## Verenigd Koninkrijk

Voor het VK geldt in het bijzonder dat het gehele land in juni 2020 nog gebukt gaat onder een Corona piek. Het zorgsysteem wordt zwaar belast, verpleeghuizen staan onder druk, en artsen en specialisten worden ingezet voor Corona waardoor hun reguliere werkzaamheden veelal stil liggen. Hierdoor beweegt de markt zich momenteel zeer langzaam. Tegelijkertijd is er bij een NHS een tekort aan veel middelen. De verwachting is dat de Corona piek en de huidige lockdown maatregelen pas in juli 2020 zullen afnemen.

Het VK kondigde de afgelopen jaren reeds ambitieuze plannen en forse investeringen aan om het NHS systeem *fit-for-the-future* te maken (zie o.a. TFHC LSH Marktstudie VK Januari 2020). Corona heeft voornamelijk geen negatieve impact op deze investeringsplannen. De schulden van een aantal ziekenhuizen zijn zelfs middels de inzet van andere publieke budgetten kwijtgescholden, waardoor ziekenhuizen meer adem krijgen voor Coronazorg en mogelijk meer open staan voor innovaties in het post-Corona tijdperk. De oplopende wachtlijsten voor reguliere zorg worden genoemd als een mogelijke stimulering voor kosten-efficiënte en tijdbesparende oplossingen in de nabije toekomst. Digitalisering van de zorg is een belangrijke pijler in de beleidsplannen en tele-consultaties werden al voor Corona doorgevoerd. De zorgsector en KOL's in het VK lijken zeer open te staan voor digitale oplossingen, ook voor internationale kennisuitwisseling en zakendoen. Door stakeholders gerelateerd aan de zorgsector wordt de verwachting uitgesproken dat er tot het eind van 2020 geen (grootschalige) zorg gerelateerde congressen of bijeenkomsten zijn in het VK.

## De impact van Corona op LSH handelsbevorderende activiteiten

### Annulering, verplaatsing en omvorming naar digitaal

Binnen de Life Sciences & Health (LSH) sector zijn en worden evenementen met een internationale karakter veelal geannuleerd, verplaatst of omgevormd tot een digitaal evenement. Annulering en verplaatsing geldt met name voor 'door Nederland' geïnitieerde handelsbevorderende activiteiten zoals (handels)missies. Het is nog onduidelijk wanneer deze activiteiten in de reguliere vorm kunnen plaatsvinden of op een andere manier doorgang zullen vinden. Voorbeelden voor LSH zijn de economische missies naar Duitsland en Texas, en verschillende publiek-privaat georganiseerde missies naar het Verenigd Koninkrijk (VK), Colombia en Verenigde Arabische Emiraten (VAE).

Veel congressen en beurzen in het buitenland waar Nederland met een missie en/of paviljoen aanwezig zou zijn, zijn geannuleerd, verplaatst naar het najaar of omgevormd tot een digitaal evenement. Voorbeelden hiervan zijn de China Medical Equipment Fair (CMEF), SantExpo te Frankrijk, Vitalis te Zweden, Organización para la Excelencia de la Salud (OES) te Colombia, en de DMEA te Duitsland. De mogelijkheden voor een nieuwe (digitale) aanpak en deelname ligt primair in handen van de buitenlandse organisator van het evenement. Het Nederlandse (MKB) bedrijfsleven is daardoor deels afhankelijk en beperkt in de manier waarop het zich kan positioneren en profileren. Voor de DMEA en OES wordt een (digitale) inzet via de MKB Lounge regeling georganiseerd (zie tekst box 1 hieronder).

Voor de LSH sector geldt een extra complicerende factor. Zullen zorgbestuurders, CMO, CMIO etc. door hun organisaties wel toegestaan worden om deel te nemen aan grote publieke congressen en bijeenkomsten? Zorginstellingen zullen (terecht!) zeer terughoudend zijn met het ontvangen van buitenlandse delegaties.

Nu Corona een streep heeft gezet door de geplande internationale agenda van de Topsector LSH, worden er vanuit handelsbevorderende partijen nieuwe initiatieven en activiteiten ontplooid. Voor de Nederlandse LSH sector is het wenselijk dat dit op een gecoördineerde manier gebeurt. Voor activiteiten in het bijzonder geldt dat versnippering, concurrentie en inefficiënte inzet van publieke en

private middelen moet en kan worden voorkomen. Een concreet en recent voorbeeld is de ongelukkige planning van meerdere webinars over de kansen binnen het domein eHealth/digitalisering in verschillende doellanden op hetzelfde timeslot op dezelfde dag. Daarbij ligt een overbelasting van het Nederlandse LSH sector (doelgroep) op de loer. De Nederlandse sector is relatief klein en moet niet overspoeld worden met een veelheid aan goed bedoelde initiatieven. In het kader van publiek-privaat meerjarig programmeren moet worden voorkomen dat in dergelijke situaties Nederlandse posten met elkaar en de private sector concurreren om aandacht rond hetzelfde (deel)thema.

### **Duurzaamheid publiek-private ecosystemen ten behoeve van handelsbevordering**

De topsector LSH wordt vaak genoemd als voorloper en voorbeeld voor andere topsectoren waar het gaat om handelsbevordering. Dit is een resultaat van jarenlange publiek-private samenwerking, waarbij afstemming binnen sterke publieke en private structuren in Nederland, kwalitatief hoogwaardige programma's en activiteiten gebaseerd op de inhoudelijke behoefte van de sector, en het opbouwen en onderhouden van LSH netwerken in de prioriteitslanden, centraal staan. Nederlandse organisaties en bedrijven plukken hier dagelijks de vruchten van.

Dé succesfactor van deze aanpak is een continue lopende opwaartse spiraal:

- Ophalen wensen en behoefte in de sector
- Verrijken met inhoudelijke kennis over de doellanden
- Vertalen naar programma's en activiteiten
- Uitvoeren activiteiten, en relaties en netwerken in de doellanden opbouwen en onderhouden
- Toetsen van aannames en nieuwe kennis opdoen in de doellanden
- Terugkoppeling naar de sector en borgen van follow-up

Het is van belang de private structuren en ecosystemen juist in tijden van crisis te behouden en gebruik te blijven maken van de beschikbare private capaciteit, kennis en kunde. De financiële impact van de annulering, verplaatsing of omvorming van handelsbevorderende activiteiten is enorm. Publieke en private projectinkomsten uit handelsbevorderende activiteiten zijn nagenoeg geheel weggevallen.

Consultatie onder het Nederlandse LSH toont aan dat de private betaalbereidheid voor kwalitatief hoogwaardige (individuele / kleinschalige) activiteiten en dienstverlening niet is verdwenen door Corona. Sterker nog, door het wegvalen van gebudgetteerde buitenlandreizen, congressen, beurzen, missies én de daaraan gerelateerde van deelname- en reiskosten, is de betaalbereidheid voor verdiepende informatie en zorgvuldig gematchte contacten in de sector aanwezig. Door een slimme combinatie van private bijdrage aan activiteiten en publieke aanvullende support kan een enorm leverage gecreëerd worden. Bij de herstart moet een optimale koppeling gemaakt worden tussen aan publiek én private zijde beschikbare kennis, expertise, capaciteit en middelen om zo het vliegwiel van de handelsbevordering in de LSH sector weer aan het draaien te krijgen.

### **Herstart handelsbevordering Life Sciences & Health sector**

Op basis van consultaties met Nederlandse LSH (MKB) ondernemers, buitenlandse stakeholders in de LSH sector, HEA's en LSH-sector experts op Nederlandse ambassades en consulaten, en RVO (zie *Bijlage A* voor een volledig overzicht) zijn aanbevelingen opgesteld voor een succesvolle en duurzame herstart van de handelsbevordering in de LSH sector.

#### **Herstart is gebaat bij centrale coördinatie en regie**

Nadat de handelsbevorderende activiteiten in maart 2020 nagenoeg zijn stilgevallen is er een serie van digitale events ontwikkeld om de contacten met de doellanden te onderhouden en MKB bedrijven

zich te laten voorbereiden op een herstart. De bredere herstart van de handelsbevordering laat in mei / juni 2020 een grotendeels reactief en ongecoördineerd beeld zien. Dit moet omgebogen worden naar een proactieve gecoördineerde aanpak. De publieke en private partijen verenigd in de Topsector LSH kunnen hier gezamenlijk vorm aan geven om zo tot een gebalanceerde agenda te komen met de juiste timing, inhoud, vorm en financiering waarbij de Nederlandse LSH nu én in de toekomst gebaat is.

Timing



Inhoud

**De impact van Corona op het Nederlandse LSH MKB én de doellanden is divers en de herstart van de handelsbevordering vraagt om inhoudelijke sector expertise en maatwerk.**

- Voor een proactief gecoördineerde aanpak en om versnippering en concurrentie tussen verschillende publieke en private partijen tegen te gaan is het gewenst om voort te bouwen op de sterke bestaande publiek-private structuren in de LSH sector die een centrale coördinatie en regie kunnen voeren. Binnen de Topsector LSH is publiek-private samenwerken de norm. De nucleus waarin dit samenkomt is het LSH Internationaal overleg.
- De nieuwe Topsector LSH / Health~Holland Strategie Internationaal 2020-2023 is publiek-privaat ontwikkeld en vormt hét raamwerk om op basis van de behoeftes en sterktes vanuit de NL LSH sector en door inhoud gedreven (meerjarig) te programmeren. *Bijlage C* geeft dit raamwerk schematisch weer, waarbij vanuit de Nederlandse sterktes & behoeftes, de buitenlandse vraag, gecoördineerde aanpak, en sterke branding & tooling uitmonden in een passende meerjarige programmatische aanpak op prioriteitslanden. In deze aanpak wordt met landenfiches gewerkt (vergelijk Routekaart BZ). De operationele lancering van de strategie is gepland voor 14 en 16 juli 2020.
- Een publiek-privaat Health~Holland International Recovery Team legt zich specifiek op de herstart van de handelsbevordering in de LSH sector en zal het centrale schakelpunt gaan vormen waar kennis en initiatieven samenkomen en regie plaatsvindt. Dit orgaan kan specifiek toezien op de verbinding met de Health~Holland Strategie Internationaal, tegengaan van versnippering en duurzame impact borgen door efficiënte en effectieve inzet van (extra) beschikbare middelen.

Vorm



Financiering

**Publiek-private samenwerking én financiering zorg voor continuering én duurzaamheid.**

- Recent heeft BZ een impuls pakket opgesteld om ondernemers te ondersteunen bij het zakendoen in en met het buitenland tijdens en na de wereldwijde uitbraak van Corona. Met het beschikbaar komen van extra publieke middelen voor de herstart van handelsbevordering is het van belang deze middelen efficiënt en effectief in te zetten voor de LSH sector. De impact van Corona is sector specifiek, daarom is de invulling van kwalitatief hoogwaardige handelsbevorderende activiteiten gebaat sector expertise en maatwerk vereist.
- In nauwe afstemming met de achterban wordt aan private zijde gewerkt aan een serie van activiteiten om de handelsbevordering weer vorm te geven. Deze zullen ingebracht worden in de concept Health~Holland Landenfiches ter bespreking en afstemming in de publiek-private consultatie rondes.



## Activiteiten

Gegeven de onzekerheid rondom Corona en gerelateerde maatregelen in het najaar 2020 is het uitgangspunt om de activiteiten digitaal te organiseren. Kennis- en informatie bijeenkomsten over de actuele ontwikkelingen in een land kunnen prima digitaal plaatsvinden. Voor de digitale invulling van handelsbevorderende activiteiten geldt dat vraag gestuurde (vanuit Nederland én doeland) thematische invulling en specifieke matching noodzakelijk is om te komen tot impactvolle activiteiten waar deelnemers vanuit beide landen bereid zijn om aan deel te nemen. Daarnaast is het wenselijk om de digitale activiteiten te plaatsen in bredere aanpak en traject, waarbij zowel aan buitenlandse als Nederlandse zijde fysieke ontmoetingen in het vooruitzicht worden gesteld wanneer dat weer mogelijk is. Met name in Frankrijk en België vormt een fysieke samenkomst een sterke meerwaarde.

Bij de invulling van digitale handelsbevorderende activiteiten moet het uitgangspunt zijn om specifieke marktkansen en (individuele) behoeften vanuit zowel het doeland als Nederland centraal te stellen. Dit zorgt voor doelmatigheid, impact en duurzaamheid in termen van deelnamebereidheid vanuit zowel Nederland als het doeland. Deze aanpak vergt sector expertise, voorbereidingstijd en in investeringsbereidheid in digitale hulpmiddelen, waaronder hoogwaardige content creatie (Health~Holland waardeketens, NL branding, storylines, etc.) en digitale landings- en ontmoetingsplekken waarbij spreek- en presentatiemomenten, geplande en eventueel ongeplande ontmoetingen goed kunnen worden georganiseerd en geregisseerd.

Binnen de LSH sector wordt momenteel al geëxperimenteerd met digitale events. De Health~Holland (regionale) voorlichtingsessies zijn een groot succes. Een ander voorbeeld is de inzet van de MKB loungeregeling voor de digitale presentatie van Nederland en deelnemend Nederlandse LSH MKB-bedrijven aan de DMEA Sparks evenement in Duitsland (zie tekst box 1).

### **Tekst box 1 – DMEA Berlijn: Aan de slag en leren is beter dan stil zitten**

Van 21 tot 23 april 2020 zou de DMEA in Berlijn plaatsvinden, de grootste eHealth beurs en congres in Duitsland. Nederland zou deelnemen met een publiek-privaat gefinancierd Holland Paviljoen en bezoekersprogramma. Door Corona werd de DMEA uitgesteld tot 16 tot 18 juni 2020 en omgevormd tot een digitaal evenement. Na consultaties met de Nederlandse deelnemers, RVO en NSBO Stuttgart (LSH schakelpunt Duitsland) werd er besloten dat Nederlandse zichtbaarheid en aanwezigheid belangrijk en nuttig is. Voor de continuering van de relatie met het Duitse eHealth ecosysteem, maar ook om in te spelen op de versnelling van de digitalisering van de zorg in Duitsland door toedoen van Corona. Met de flexibiliteit van de MKB-lounge regeling vanuit RVO werd de fysieke lounge omgevormd tot de publiek-privaat gefinancierde afname van een uitgebreid DMEA sponsorpakket, met promotie/reclame tijd voor 3 zelf georganiseerde webinars rond specifieke thema's en verwijzingen naar een tweetalige digitale landingsplek met informatie over Nederland en de deelnemende bedrijven (website, zie *Bijlage B*). De website inspireert buitenlandse bezoekers over wat Nederland te bieden heeft op bepaalde thema's, demonstreert dit door actuele verhalen en showcased individuele bedrijven.

Het ontwikkelde format dient als basis voor toekomstige digitale NL | Health~Holland activiteiten georganiseerd door de Task Force Health Care.

**Weblink:** [www.nl-healthholland.nl/](http://www.nl-healthholland.nl/)

Voor aanbevelingen op activiteiten niveau is er gefocust op de elementen inhoud, vorm, timing en financiering. Er zijn een aantal uitgangspunten opgesteld, die bijdragen aan succesvolle herstart van de publiek-private handelsbevordering voor de LSH sector.

Timing	<p><b>Het Nederlandse LSH MKB wil door waar mogelijk en dat vraagt sector expertise en maatwerk.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De impact van Corona op het Nederlandse LSH MKB én de doellanden is zeer divers en verschilt per land, per regio, en per sub-sector.</li> <li>• Het Nederlandse LSH MKB wil graag door met business development gerelateerde activiteiten. Stil zitten is niet langer een optie.</li> <li>• Het accuraat inspelen op kansen en bedreigingen door Corona per land, per regio, en per sub-sector vraagt om LSH sector specifieke kennis en timing.</li> </ul>
Vorm	<p><b>Tot en met december 2020 is het uitgangspunt dat activiteiten digitaal plaatsvinden.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Per week, per land, per regio, per organisatie gelden verschillende beperkingen en richtlijnen die sterk aan verandering zijn onderhevig.</li> <li>• Voor de zorgsector in de doellanden geldt de verwachting dat er (regionale) onzekerheid, terughoudendheid en/of restricties gelden om nationaal en internationaal te reizen en deel te nemen aan (grootschalige) events.</li> <li>• Verschillende Nederlandse bedrijven hebben er nu al voor gekozen om Corona maatregelen te verlengen tot en met 1 januari 2021, wat veelal betekent dat internationaal reizen alleen wordt goedgekeurd wanneer dat strikt noodzakelijk is. New business development valt daar niet onder.</li> <li>• Een belangrijke doelgroep voor de handelsbevordering zijn de stakeholders in de LSH sector en ziekenhuisdirecteuren die in de frontline staan van de strijd tegen Covid-19. In het belang van de gezondheidszorg sector zelf is het raadzaam om voorlopig geen extra risico te creëren en terughoudend te zijn met het organiseren van fysieke internationale handelsbevorderende activiteiten in de LSH sector.</li> </ul>
Inhoud	<p><b>Digitaal benadrukt het belang van ijzersterke inhoud op basis van sector expertise en het vervullen van individuele behoeften van deelnemers.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fysiek heeft de voorkeur aan zowel Nederlandse als buitenlandse zijde, maar het nieuwe normaal dwingt iedereen tot digitale alternatieven. Het is belangrijk om vooroordelen over digitale events aan zowel Nederlandse als buitenlandse zijde weg te nemen door een goede uitleg en ijzersterke inhoudelijke programmering.</li> <li>• Sterke inhoud komt tot stand door in te spelen op individuele behoeften aan zowel de Nederlandse als buitenlandse zijde. Daarmee komt ook commitment.</li> <li>• Het Nederlandse LSH MKB is over het algemeen goed op de hoogte van marktontwikkelingen in hun niche markt en/of kunnen daar relatief gemakkelijk (zelf) onderzoek naar (laten) kunnen doen. De meeste meerwaarde en betaalbereidheid zit in specifieke informatie (key stakeholder analyses en financiering- en vergoedingsstelsels) en het vinden van de juiste samenwerkingspartners en afnemers.</li> </ul>
Financiering	<p><b>Met kwaliteit (inhoud en vorm) komt betaalbereidheid</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het Nederlandse LSH MKB is bereid om te betalen voor kwalitatief hoogwaardige vervangende handelsbevorderende activiteiten die tegemoet komen aan hun (individuele) doelstellingen. Deze doelstellingen kunnen divers en bedrijfsspecifiek zijn.</li> </ul>

## Bijlage

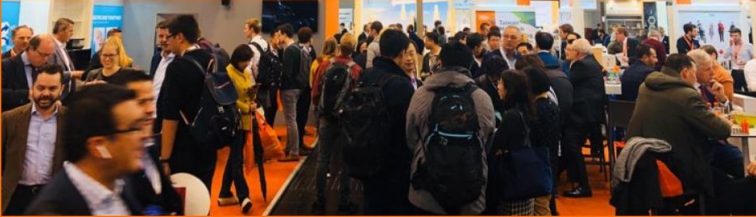
### A) Consultaties

	Land	Organisatie	Personen
1	NL	Active Cues B.V.	Sjoerd Wennekes, Co-founder, International New Business Manager Netty de Graaf, International Sales Director
2	NL	Zorganimaties B.V.	Tijn Rademakers, Director International Development Jesper Spoelder, Head Pharmacy & International Development
3	NL	Indes B.V.	Henk Janssen, Founder & Commercial Director Ramon Jannink, Business Development
4	NL	Bayards Aluminium Constructions B.V.	Amanda Mackintosh, Business Unit Manager Health Care Projects
5	NL	Spectator Healthcare Technology B.V.	Frans Hermes, Founder & Managing Direct
6	NL	Onwijs / SovaCare B.V.	Sven Walraven, Director International Business
7	NL	MRDM B.V.	Lucas van Rossem, Manager Clinical Registries & Data Distribution
8	BE	Nederlandse ambassade Brussel	Peter Brulmans, Trade Officer LSH
9	BE	In4Care	Nico de Fauw, Director
10	DU	Universitätsklinikum Frankfurt	Dr. med Michael von Wagner, Chief Medical Informatics Officer (CMIO)
11	DU	NBSO Stuttgart – LSH aanspreekpunt	Agaath Hulzebos, Chief Representative
12	FR	UNICANCER Rennes (Centre Régional de Lutte Contre Le Cancer de Rennes)	Pascal Briot, Directeur Général Adjoint & Director Hospital Association
13	FR	Resah	Marin Chapelle, Director Innovation
14	FR	Philips France	Adrien Michaud, Head of Government & Public Affairs
15	FR	Nederlandse ambassade Parijs	Nico Schiettekette, Head of Economic Section Esther Hogenhout, Innovation Officer
16	VK	Innovation Agency - Academic Health Science Network for the North West Coast	Colin Callow, Head of International Programmes
17	VK	South East Health Technologies Alliance (SEHTA)	Dr Dave Parry, CEO
18	VK	NBSO Manchester – LSH aanspreekpunt	Els Steiger, Deputy Representative
19	VK	NHS Manchester University Foundation Trust	Simon Walsh, Group Procurement Director

## B) NL | Health~Holland landingspagina DMEA Sparks

**NL** Health~Holland    STARTSEITE    THEMEN    UNTERNEHMEN    IM FOKUS    KONTAKT    DE | EN

# Niederländischer Pavillon | DMEA Sparks 2020



## 17 JUNI | WEBINARE

09:00 – 09:45 [Digital Communication Solutions & Integrated Telehealth Innovations](#)  
(Careanimations & Spectator Healthcare Technology)

10:00 – 10:40 [A Digital Solution for Pregnancy](#)  
(Medify & ICT Healthcare Technology Solutions)

15:00 – 15:45 [Sichere Kommunikation und Teledermatoskopie](#)  
(Zilver & IDCP)

## Themen

<https://www.nl-healthholland.nl/de/home/>

C) Schematische weergave Health~Holland Strategie Internationaal 2020-2023





This is a publication of NLinBusiness

Bezuidenhoutseweg 12  
2594 AV The Hague  
The Netherlands  
T: +31 (0) 79 34 67 850  
E: [info@nlinbusiness.com](mailto:info@nlinbusiness.com)  
[www.nlinbusiness.com](http://www.nlinbusiness.com)

This publication was commissioned by NLinBusiness  
June 2020

*Information from NLinBusiness reports may be reproduced on condition that the source is acknowledged: NLinBusiness, the title of the publication and the year of publication.*

NLinBusiness was initiated by the Confederation of Netherlands Industry and Employers (VNO-NCW) and The Royal Association of Small and Medium-sized Enterprises (MKB-Nederland) in close partnership with the Dutch Ministry of Foreign Affairs, the Dutch Ministry of Economic Affairs and Climate Policy, the Dutch employers' organisation in the technology industry (FME), the Dutch employers' organisation for international trade and logistics (evofenedex) and the Dutch employers' organisation of SMEs active in the metal industry