

S I L I C O N V E N T U R I N G



Learning co-creation the healthy way

Inhoudsopgave

Introductie	3
Het team	5
Wat levert het ons op?	10
Sponsormogelijkheden	12
Wat levert het u op?	13
Conclusie	14
Partners	15
Contactgegevens	16

Introductie

Silicon Venturing is een innovatieve minor+ van de Hogeschool Rotterdam en vindt dit jaar voor het eerst plaats. Op 1 september 2014 zijn 17 studenten van 7 verschillende opleidingen begonnen aan een lerende reis. Het Albert Schweitzer Ziekenhuis is bereid gevonden om ons te faciliteren in het project. Vanuit het innovation lab wordt er gewerkt aan innovatieve oplossingen voor het ziekenhuis.

We hebben ervoor gekozen om ons volledig te focussen op de zorg. Het uitdagende in dit project zit hem in het feit dat de uitkomst onbekend is. We wisten niet waar we over 6 maanden zouden staan. De groep studenten is erg divers. De studierichtingen lopen uiteen van Commerciële Economie tot Gezondheidszorg Technologie en van Informatica tot Communicatie.

De manier waarop de minor is vormgegeven bleek voor veel studenten nog een lastig punt. Er is van te voren geen vastgesteld eindresultaat waaraan gewerkt dient te worden. De studenten krijgen veel vrijheid om zelf het eindresultaat in te vullen. Deze vrijheid in combinatie met de manier waarop er leiding werd gegeven, bleek voor veel studenten geen succes. Sommige studenten hebben veel sturing nodig, terwijl andere studenten juist wel met deze vrijheid om kunnen gaan.

Inmiddels is de organisatie op de juiste manier vormgegeven, waarbij een ieder tot zijn recht komt. Er is rekening gehouden met de kwaliteiten van de mensen afzonderlijk.

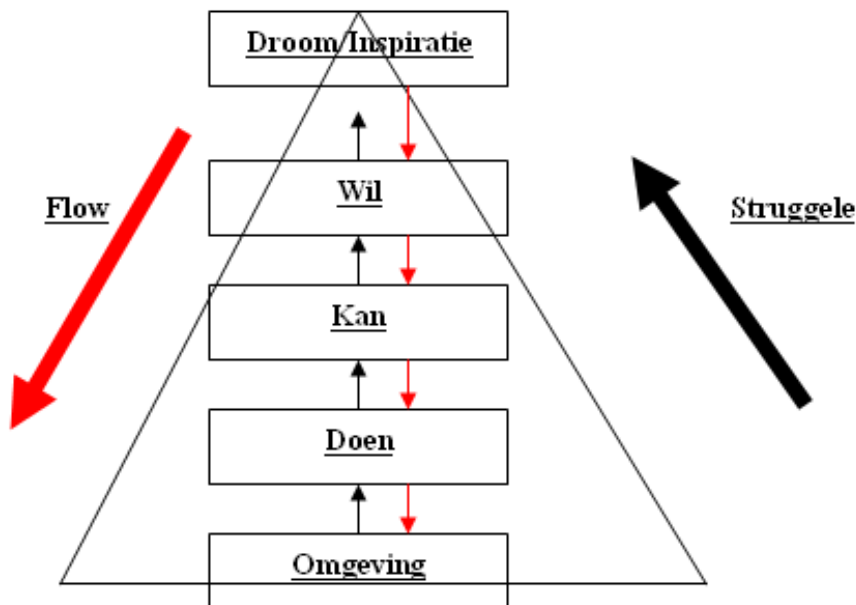
Het ziekenhuis had een viertal vraagstukken liggen en daar is de afgelopen maanden hard aan gewerkt om dit op te lossen. Er waren vraagstukken op het gebied van Domotica, 3D Printing, Virtual Reality en spraakherkenning/vertaling.

Het uiteindelijk doel van deze minor is, naast het te vreden stellen van onze klant, het Albert Schweitzer ziekenhuis, het faciliteren en begeleiden van startups. Silicon Venturing heeft tot doel om een broedplaats voor startups te worden. Er zal een inventarisatie worden gemaakt van alle beschikbare technologieën. Op basis van deze informatie kunnen mensen richting geven aan hun idee. Het belangrijkste van een startup is het feit dat men beschikt over een goed team. Diversiteit binnen een team is eerder een must dan een wens.

Er zal half december een battle plaatsvinden tussen de startups, waarbij de teams hun ideeën presenteren voor een jury met mogelijke investeerders. Momenteel is er al een geldbedrag beschikbaar om één startup op weg te helpen. De winnaar van de battle zal met dit geldbedrag gefinancierd worden om naar Silicon Valley te gaan en daar hun idee verder vorm te geven.

Naast deze reis is het voor een startup een must dat zij geholpen worden in de verdere financiering. Er is uiteindelijk geld nodig voor onderzoek en het maken van een prototype.

De studenten die uiteindelijk een startup beginnen en willen uitbouwen zijn anders ingesteld en gemotiveerd dan de meeste studenten. Zij gaan voor hun droom en willen deze droom dan ook graag waarmaken. Onderstaande piramide geeft de verschillend ingestelde studenten weer. De rode pijl de richting aan van studenten die een startup beginnen. Hun vertrekpunt is altijd hun droom/inspiratie. Terwijl bij andere studenten juist de omgeving hen stimuleert om vooral iets te gaan doen.



Bent u door dit verhaal enthousiast en nieuwsgierig geworden? Zo ja, dan nodigen wij u hierbij uit om op 15 december 2014 deel uit te maken van de jury voor de battle.

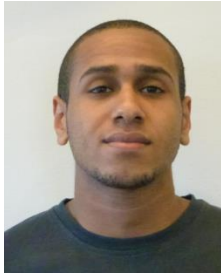
U kunt hierbij zelf beoordelen in hoeverre u toekomst ziet in een bepaald idee en of u bereidt bent om de startup te helpen in de verdere financiering.

Om een vruchtbare grond te creëren voor Silicon Venturing is het belangrijk dat er een netwerk gevormd zal worden van allerlei mensen en bedrijven die actief zijn in de wereld van startups. Het doel is om van elkaar te leren, waar er een grote hoeveelheid kennis beschikbaar is. De diversiteit zal de keyfactor van de kenniscgroep worden, aangezien al deze mensen de diverse fasen van een startup al eens doorlopen hebben. Daarnaast is het zaak om de ideeën van de startups te valideren samen met een groep actief betrokkenen. Zij worden klaargestoomd voor de wereld van de startups. Hoe ga ik geld ophalen? Hoe zorg ik ervoor dat mijn idee in de smaak valt bij investeerders? Waar moet een goed team aan voldoen? Dit zijn slechts enkele vragen waar een startup mee te maken krijgt.

Het team

Silicon Venturing bestaat uit 17 studenten van de Hogeschool Rotterdam. Deze studenten hebben verschillende achtergronden. Zo zijn er studenten van de opleiding Gezondheidszorgtechnologie, Commerciële Economie, Small Business en Retail management, Informatica, Sportmarketing, Communicatie en International Business and Management. Hieronder vindt u een overzicht met alle teamleden van Silicon Venturing.

Musiye Abaiy



Opleiding: Gezondheidszorg Technologie

Rol: Gezondheidszorg Technoloog in het onderzoek naar 3D in de zorg.

Doel: Oplossingsgericht en breed naar de zorg kijken en door middel van een multidisciplinair team mij zelf kunnen ontwikkelen in verschillende takken. Aan het eind wil ik trots zijn op mijzelf.

Kevin Apeldoorn



Opleiding: Gezondheidszorg Technologie

Rol: Hoofd Kennisbank Technologie

Doel: Met Silicon Venturing wil ik mijzelf meer leren over de bedrijfsprincipes die achter innovaties schuilen.

Sander van Belle



Opleiding: Commerciële Economie

Rol: Marketing en Sales specialist

Doel: In multidisciplinaire teams nieuwe innovaties scouten die ingezet kunnen worden in meerdere sectoren.

Tim van Driel

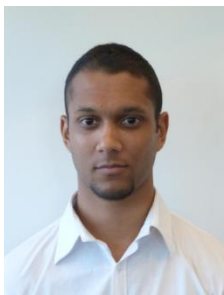


Opleiding: informatica

Rol: Information Technology Specialist

Doel: Met een multidisciplinair team werken aan innovatieve concepten die wij als Silicon Venturing tastbaar kunnen maken voor de buitenwereld.

Guy Fakkel



Opleiding: International Business and Management Studies

Rol: Business Strategy Advisor

Doel: Het voortbrengen van startups en hierbij het businessplan ontwikkelen en de groei en ontwikkelingsmogelijkheden uit stippelen in een reëel plan.

Marisa Fortes Silva



Opleiding: Communicatiespecialisatie digitale media

Rol: Onderzoek doen naar beschikbare technologieën en of technieken die de anderstalige patiënt en zorgverlener ondersteunen om zodoende de taalkloof te dichten

Doel: Verder leren kijken dan alleen het product. De gebruiker(doelgroep) moet centraal staan bij elke beslissing

Jeroen Kamp



Opleiding: Commerciële Economie, Sportmarketing & Management

Rol: Onderzoeker naar technologische innovaties in de (na)zorg

Doel: Bijdragen aan een multidisciplinaire Silicon Venturing waaruit innovatieve concepten ontstaan die zowel dienen voor het Albert Schweitzer ziekenhuis als voor de zorg in Nederland over het algemeen.

Wilbert Koenen



Opleiding: Commerciële Economie

Rol: Chief Startup Officer

Doel: Van Silicon Venturing een startup broedplaats maken, waaruit minimaal één startup uit voort dient te komen.

Arthur Lampe



Opleiding: Commerciële Economie

Rol: Chief Business Strategies

Doel: Het bepalen van de meest rendementvolle businesskansen en het ontwikkelen van strategieën.

Dion van der Linden



Opleiding: Commerciële Economie

Rol: Chief Startup Funding

Doel: Startups vanuit Silicon Venturing helpen met het verkrijgen van de nodige (financiële) middelen om een business te kunnen beginnen.

Stefan de Niet



Opleiding: Commerciële Economie

Rol: Chief Operating Officer (COO)

Doel: Zorgen dat de werkgroepen echt iets neerzetten. De projecten moeten meer opleveren dan alleen een “rapportje”. Er moet echt iets worden neergezet.

Jeroen Nijhuis



Opleiding: Informatica

Rol: Information Technology Specialist

Doel: Ik wil mijzelf uitdagen en het meeste uit mezelf halen door een gaaf en innovatief product realiseren waar onze naam achter staat, Silicon Venturing!

Frank Olsen



Opleiding: Communicatie specialisatie Digitale Media

Rol: Hoofd Interne Communicatie

Doel: Middels interne communicatie de organisatie helpen gezond te groeien.

Thom Schermers



Opleiding: Gezondheidszorg Technologie

Rol: Met behulp van Virtual Reality een toegevoegde waarde voor pijnbestrijding bieden binnen het Albert Schweitzer ziekenhuis.

Doel: Binnen een multidisciplinair team toegevoegde waarde bieden vanuit mijn expertise, met als subdoel het delen van kennis.

Remco van der Werf



Opleiding: Gezondheidszorg Technologie

Rol: Onderzoek doen naar (technologische) innovaties in de (na)zorg

Doel: Het leren samenwerken en communiceren met mensen van andere (studie)achtergronden. Ook het delen van mijn kennis en interesse naar innovaties in de zorg is waar ik naar streef.

Johan Witte



Opleiding: Small Business en Retail Management.

Rol: Projectleider 3D projectgroep.

Doel: Door te werken in een team van verschillende opleidingen wil ik mijzelf verder klaarstomen voor de periode na mijn studie.

Alexandra Zevenbergen



Opleiding: Communicatie specialisatie digitale media

Rol: Chief Marketing Communications Officer

Doel: Mijn doel is om Silicon Venturing op de kaart te zetten als een broedplek voor startups waar mensen zich bij willen aansluiten.

Wat levert het ons op?

Praktijkgericht

Aangezien de deelnemende studenten bezig zijn met echte vraagstukken vanuit de praktijken deze ook in de praktijk oplossen, zijn zij bezig in het bedrijfsleven. De vaardigheden die nodig zijn om deze vraagstukken op te lossen kunnen nooit allemaal geleerd worden in een klaslokaal met daarin ook nog eens allemaal studenten van dezelfde opleiding. Daarnaast is het voor studenten mogelijk om vanuit eigen initiatief een startup te beginnen. Men gaat in dit geval zelf op zoek naar problemen en de hierbij meest geschikte oplossing(en).

Kennis delen en kennis creatie

Vanuit 7 verschillende opleidingen (Gezondheidszorgtechnologie, Small Business en Retail management, Communicatie, Informatica, Commerciële Economie, Sportmarketing en International Business and Management), wordt kennis gedeeld en samengevoegd tot nieuwe kennis. Vanuit verschillende invalshoeken wordt kritisch gekeken naar problemen, mogelijke oplossingen en het creëren van goed functionerende businessmodellen.

Eigen droom

Iedereen heeft wel een droom, zo hebben studenten ook dromen. Bij Silicon Venturing zitten studenten die de droom hebben om hun eigen business te beginnen. Binnen de omgeving van Silicon Venturing is het mogelijk om deze droom waar te maken. Bij Silicon Venturing gaat het om "think big", denk groot, denk niet in beperkingen, maar in mogelijkheden. Daarnaast is hier ruimte om fouten te maken, om vervolgens weer met zijn allen te leren van de gemaakte fouten. Volgens de methode van het welbekende boek genaamd: "The Lean Startup" (Eric Ries, 2011) gaan studenten aan de slag met concepten die zij zelf hebben vormgegeven.

Vorbereiding op carrière

De deelnemende studenten vormen met zijn allen Silicon Venturing. Ervaren wordt hoe het is om zelf als organisatie te functioneren. Dit is anders dan bij bijvoorbeeld een stage. Deze gehele organisatie bestaat namelijk uit studenten, met in de advisory board een tweetal docenten. Het is een zelfsturende en lerende organisatie.

Wat levert het u op?

- Vermelding op de partner pagina van onze website: www.siliconventuring.nl;
- Vermelding in onze nieuwsbrief;
- Vermelding op reclame-uitingen van Silicon Venturing;
- Wij organiseren netwerkbijeenkomsten waarbij u de gelegenheid heeft om met andere partners in contact te komen;
- Bij mogelijke startups heeft u gelegenheid om het eerste product/dienst af te nemen;
- Beste startup jaar 2014/2015 → Sponsorbokaal;
- U wordt vaste partner van Silicon Venturing voor 1 jaar, met vaste reclamemomenten vanuit Silicon Venturing voor uw organisatie.

Sponsormogelijkheden

Het doel van Silicon Venturing is, naast het stimuleren van studenten tot het beginnen van een startup, een vruchtbare grond creëren voor startups. Indien studenten het idee krijgen om een startup te beginnen, zou het ideaal zijn als zij zich aanmelden bij Silicon Venturing om hun idee verder vorm te geven. Silicon Venturing kan hierbij faciliteren in het begeleiden van startups, kennis over de startup markt delen en deze mensen introduceren in het netwerk. Daarnaast wil Silicon Venturing het eigen netwerk vergroten.

Silicon Venturing wil een instituut zijn voor startups. Voor de beste en succesvolste begeleiding dien je bij Silicon Venturing te zijn.

Om succesvol te zijn met een startup, is er hulp nodig van andere partijen. De Silicon Valley gedachte “Sharing is a must” is ook hier in Nederland belangrijk.

Daarom zouden wij graag met bedrijven in contact willen komen en vragen of zij bereidt zijn om Silicon Venturing te helpen.

Hoe zien de mogelijkheden eruit?

Vriend van Silicon Venturing:

Als bedrijf of privé persoon is het mogelijk om Vriend van Silicon Venturing te worden. Dit zijn mensen of bedrijven die de broedplaats voor startups een warm hart toedraagt. Een Vriend van Silicon Venturing draagt jaarlijks 250 EUR bij om de broedplaats te voorzien van onderzoekskapitaal. Met dit geld kan Silicon Venturing de aangesloten startups helpen en ondersteunen om door de adoptiefase heen te komen.

Lid Advisory board

Naast funding is het voor Silicon Venturing ook belangrijk dat zij hun beschikbare kennis vergroten en uitbreiden. Startups hebben behoefte aan advies en intensieve begeleiding. Bedrijven kunnen er ook voor kiezen om lid te worden van de Advisory Board. Zij zullen startups voorzien van advies. De taak van de adviesraad bestaat uit het gevraagd en ongevraagd adviseren van startups. Daarnaast kunt u als lid van de Advisory Board ook uw netwerk openstellen voor de startups en geschikte partners selecteren.

Stichter van de Startup:

De financiering van een startup kan samen met behulp van business angels, venture capitalists en met het eigen vermogen van de founders worden mogelijk gemaakt. Zeker in de beginfase van een startup heeft een startup behoefte aan extra geldinkomsten. De business angel bepaalt op basis van het idee of hij/zij toekomst ziet in het bedrijf. Daarnaast moet de startup, om interessant te zijn voor een venture capitalist, in een ver gevorderd stadium zijn en al beschikken over een bestaande afzetmarkt. De stichter van de Startup is een initiatief waarbij de founder(s) van de startup certificaten van 100 EUR uitgeven. Bedrijven, familie, vrienden, kennissen of andere geïnteresseerden kunnen middels het kopen van een certificaat de startup door de eerste fase heen helpen. Het is een renteloze lening, waarbij de startup het geld terug dient te betalen indien zij het breakeven point zijn gepasseerd. Mocht de startup falen dan worden de certificaten niet terugbetaald en zijn de stichters hun geld kwijt. Dat is het risico van het stichter van de startup plan.

Sponsors van fysieke middelen

Voor sommige bedrijven behoort het sponsoren van een startup met geld niet tot de mogelijkheden. Zij zouden graag iets tastbaars willen sponsoren en/of de aanschaf van bepaalde zaken voor hun rekening willen nemen. Zij kunnen een startup helpen door de financiering van een prototype te betalen of voor de aanschaf van promotiemiddelen.

Crowdfunding:

Veel jonge studenten (ondernemers) lopen vaak rond met een briljant idee. Vaak laten zij dit idee lopen, omdat zij geen idee hebben hoe zij aan startkapitaal dienen te komen om hun product of dienst op de markt te brengen. Banken zijn zeker niet bereidwillig om startups te helpen en de familie is dan ook geen oplossing. De meeste mensen die in de Nederlandse startup wereld werken weten dat investeringen in early-stage startups moeilijk te krijgen zijn. In dit geval zou crowdfunding een oplossing kunnen bieden.

Bij crowdfunding investeert het publiek in een nieuw concept. Uiteindelijk zal het publiek een relatief klein bedrag investeren in een startup. De tegenprestatie kan uit verschillende dingen bestaan. Je kunt daarbij denken aan een bepaald percentage van de winst, korting bieden op het product of dienst dat bedacht wordt of u geeft het product of dienst weg. Een iets minder gangbaar iets het geven van medezeggenschap in de onderneming. Dit hangt sterk van het soort startup af.

Het grote voordeel van crowdfunding is dat er naast geld, ook een indicatie gegeven kan worden in hoeverre een idee een succes wordt.

Conclusie

Silicon Venturing, een vruchtbare bodem voor door studenten opgezette startups, die in staat zijn om andere organisaties te ondersteunen. De huidige exponentieel veranderende technologie stelt Rotterdamse bedrijven voor de nodige uitdagingen, maar biedt echter voor deze ondernemingen ook enorme kansen. In het zogenoemde Silicon Valley (Zhongguancun) China en Silicon Valley USA bevinden zich veel bedrijven die deze technologie ontwikkelen en bezitten (3D Printing, zorgrobots, politierobots, Google Glass, Google Cars etc.). Daarmee kunnen Rotterdamse bedrijven zich versterken.

Wij vragen uw steun om Silicon Venturing tot een succes te maken. Door uw steun kan Silicon Venturing uitgroeien tot een landelijke organisatie, waarbij onderwijs, studenten en bedrijven betrokken zijn.

Wij kunnen uw organisatie promoten binnen ons netwerk en tijdens evenementen en presentaties die door Silicon Venturing worden verzorgd.

Partners



Het Albert Schweitzer ziekenhuis heeft ons voor deze Minor een ruimte verleend op de locatie Amstelwijk te Dordrecht. We hebben het oude restaurant op de tweede verdieping tot onze beschikking hebben dit omgetoverd tot een Innovation Lab.



Het Honours Programme van de Hogeschool Rotterdam ziet veel potentie in een multidisciplinaire samenwerking en de opzet van deze Minor+. Tegenover de financiering die we hieruit gekregen hebben laten we het HP-programma meekijken met deze nieuwe leeromgeving/werkwijze en proberen meerwaarde te creëren.

THE TWELVE B.V. connecting to purpose

The Twelve B.V. heeft ons geholpen om van Silo naar Whole denken te veranderen. Het gezamenlijke doel is in kaart gebracht aan de hand van twaalf, onlosmakelijk aan elkaar verbonden items. The Twelve B.V. werkt in de regel met leiders die ernaar streven hun organisatie van Silo naar Whole te leiden, en de ontwikkeling en groei van hun organisatie om te buigen in de richting van samenhang, uniciteit en geheel, met alle betrokkenen verbonden met de doelstelling. The Twelve B.V. begeleidt en ondersteunt om het optimaliseren van het eigen succes van leiders en dat van de organisatie te vergemakkelijken. De reis wordt gezamenlijk gemaakt.

LeXlab.nl

Leonardo Experience (LeXlab) is onze partner op het gebied van 3D-printen. Lexlab stelt zijn lab voor ons beschikbaar met onder andere 3D-printers, een lasersnijder, een 3D scanner en een vacuümvormer. Daarnaast is Lexlab voor ons ook een adviseur op het gebied van 3D-printen en een inspiratiebron, wat mogelijke toepassingen betreft.

Contactgegevens

Email: info@siliconventuring.nl
Twitter: [@SiliconVenture](https://twitter.com/SiliconVenture)
Facebook: [/SiliconVenturing](https://www.facebook.com/SiliconVenturing)

