

Uzelf in zeven zinnen

1. Uzelf werkt aan extra gezonde levensjaren voor iedere inwoner van de regio Utrecht.
2. De Utrechter leeft langer gezond door met innovaties voor zelfmanagement beter voor zichzelf te zorgen door meer regie te pakken op eigen gezondheid.
3. Veel zorginnovaties sneuvelen vóórdat zij de markt bereikenⁱ. Uzelf helpt ondernemers deze barrières te overwinnen, zodat de innovaties de Utrechter wél bereiken.
4. Uzelf - een regionaal netwerkⁱⁱ - activeert stakeholders om ondernemers van dienst te zijn. Uzelf verbindt stakeholders tot één sterke ontwikkelomgeving en helpt ondernemers zo kansrijke zelfzorginnovaties te ontwikkelen of op te schalen.
5. Het Uzelf netwerk verschaft de ondernemer toegang tot in de regio Utrecht aanwezige zorg, kennis en ondernemerschap maar ook toegang tot (onderzoeks)populaties en financiële partijen. Uzelf zorgt voor passende contacten en faciliteert samenwerking.
6. Uzelf werkt via www.uzelf.org en via werksessies. Een Uzelf innovatiecoach en een ondernemer brengen vragenⁱⁱⁱ en antwoorden in kaart en komen tot een plan van aanpak. *“Een proces dat ons normaal maanden kost, kon nu in één middag” - Mike van Holsteijn (Healthcoin)*
7. Doel is dat een inwoner van de regio Utrecht langer gezond leeft. Verwachte neveneffecten van succesvolle innovaties voor zelfmanagement zijn meer werkgelegenheid en minder zorgkosten.

i

Kernfunctie in een ontwikkelproces:	mogelijke belemmering:
1. Experimenteren door ondernemers	vanuit technologie gedacht – niet vanuit de vraag
2. Ontwikkeling kennis	moeizame validatie (tijdrovend)
3. Uitwisseling kennis	gebrek aan langdurige samenwerking
4. Richting geven aan het zoekproces	gedeelde visie en gezamenlijk doel ontbreken
5. Functie-markt-creatie	Een breed gedragen economisch model ontbreekt waarin gezondheid centraal staat; kosten en baten liggen bij verschillende partijen
6. Mobiliseren middelen	nog geen financiële middelen gecreëerd voor zelfmanagement; gebrek aan digitale en gezondheidsvaardigheden
7. Tegenspel bieden aan weerstand	gebrek aan goed uitgedragen collectieve boodschap om weerstand weg te nemen

Uit: RVO januari 2017. Een analyse van het innovatiesysteem ten behoeve van ondersteunende producten en diensten voor zelfmanagement in de gezondheidszorg.

ii **Partners van Uzelf:**



iii **Voorbeelden van vragen:**

- in welk stadium van ontwikkeling is een innovatie?
- hoe bereikt een innovatie de gebruiker?
- slaat de markt erop aan: wat maakt dat een inwoner deze innovatie gaat gebruiken?
- is het een goed product: hoe wordt aangetoond dat een innovatie wérkt?
- welk business model past er bij?