

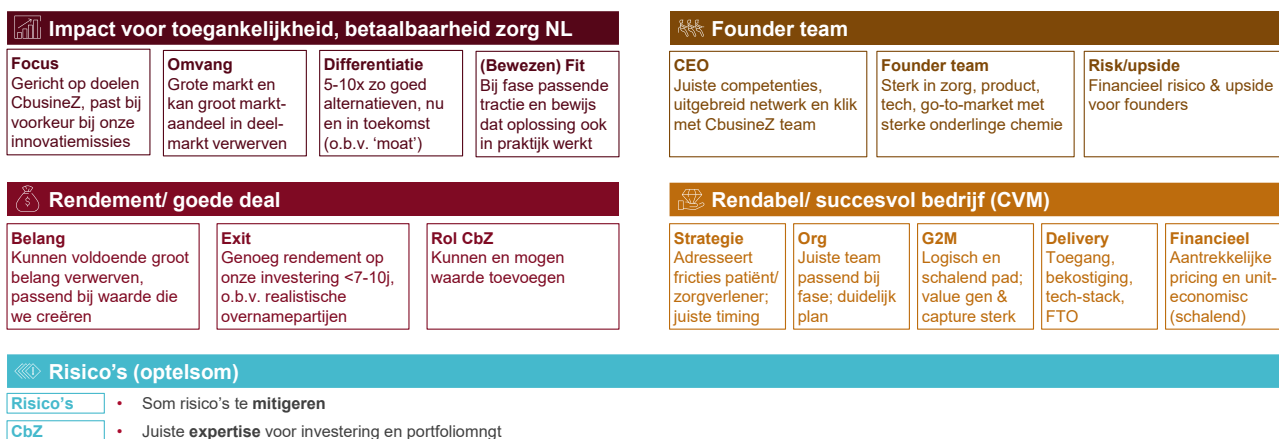
Onze criteria en proces – uitleg voor innovatoren

Innovatie in de Nederlandse zorg is urgenter dan ooit. Tegelijk is het voor innovatoren vaak een frustrerend proces: je krijgt enthousiasme terug, maar het blijft onduidelijk wanneer een investeerder écht beslist, waarop wordt getoetst, en wat “de volgende stap” eigenlijk betekent. Dit artikel maakt daarom onze criteria en ons proces expliciet, zodat we prettig en effectief kunnen samenwerken aan het verbeteren van de Nederlandse zorg.

Onze criteria

Onze criteria zijn zorgvuldig gekozen om te zorgen dat we investeren in oplossingen die daadwerkelijk hét verschil maken, voor patiënten, zorgverleners én het zorgsysteem.

CbusineZ richt zich op innovatie in de Nederlandse zorg die zowel impact als rendement kan maken. Met impact bedoelen we concreet: een aantoonbare en directe bijdrage aan de productiviteit, vraagvermindering en/of lagere (inkoop)kosten — op een schaal die relevant is voor Nederland. We zoeken daarom naar oplossingen die passen binnen (bij voorkeur) één van onze [innovatiemissies](#) — van passende en proactieve zorg tot automatiseren en interoperabiliteit.



Figuur 1: Onze criteria

Tegelijk zijn we een investeerder: we kijken dus óók naar een gezonde deal en een bedrijf dat kan opschalen. Denk aan een grote relevante markt (SAM) en de mogelijkheid om een deelmarkt (SOM) te veroveren, plus een duidelijke route naar een realistische exit.

CbusineZ hanteert de volgende vijf criteria voor deals en nieuwe initiatieven:

Impact voor Nederland en CZ

Alles begint bij impact: onze focus ligt op initiatieven die gericht zijn op het verbeteren van de toegankelijkheid en/of betaalbaarheid van de Nederlandse zorg en passen binnen één van onze negen [innovatiemissies](#), van passende zorg tot interoperabiliteit. Zo garanderen we dat elke innovatie niet alleen vernieuwend is, maar ook direct relevant voor het Nederlandse zorgstelsel.

We kijken specifiek naar:

- Focus: initiatieven moeten impact maken op de Nederlandse zorg, bij voorkeur binnen één van onze innovatiemissies, en rendement opleveren.
- Omvang: de oplossing moet een grote markt aanspreken (SAM) en dominant marktaandeel kunnen bereiken in een relevante deelmarkt (SOM).
- Differentiatie: we zoeken oplossingen die minimaal 5-10 keer beter zijn dan bestaande alternatieven en deze voorsprong kunnen behouden, bijvoorbeeld door intellectueel eigendom, merkwaarde of netwerkeffecten.
- Fit: er moet een duidelijke problem-solution fit zijn, met bewijs dat het product een frictie wegneemt voor patiënten en professionals in de zorg. Daarnaast verwachten we tractie en een grote kans op een product-market fit.

Rendement/ goede deal

Wij zijn investeerder én partner. Daarom kijken we naar een gezonde deal: we willen een significant aandeel in een investeringsronde dat ook na verwatering substantieel blijft. Een realistische exit-kans is essentieel, waarbij we mikken op een realistisch en marktconform rendement.

Daarnaast willen we waarde kunnen toevoegen op strategische gebieden zoals digitalisering, bekostiging en venture building. Onze betrokkenheid is niet alleen financieel, maar ook inhoudelijk.

Founding team

Succes begint bij mensen. We zoeken teams met een sterke CEO die visie, leiderschap en domeinkennis combineert met een relevant netwerk. De founders moeten gezamenlijk krachtig zijn op strategie, technologie, productontwikkeling en sales, en volledig gecommitteerd aan het succes van de onderneming, ook financieel.

Rendabel/ succesvol bedrijf

Innovatie is pas waardevol als het duurzaam en rendabel is. Om waarde te kunnen creëren binnen onze portfolio, hanteren wij de CbusineZ Venture Methode (CVM), een aanpak die we hebben ontwikkeld op basis van 25 jaar ervaring in venture building, inclusief het zelf lanceren en succesvol maken van ventures. Deze methode stelt ons in staat om gestructureerd en doelgericht waarde toe te voegen, waarbij we niet alleen investeren, maar ook actief begeleiden en ondersteunen. Daarom kijken we ook

al tijdens de evaluatie van ventures naar deze bewezen set aan factoren die in de praktijk het verschil maken.

We kijken verder goed of de strategie nauw aansluit bij de behoeftes van zorgverleners en patiënten. Timing, momentum in de markt, en de juiste technologie zijn allemaal cruciaal. Het team moet passen bij de fase en een realistisch go-to-market plan hebben, liefst met schaalbare kanalen en salesstrategieën. Value generation én value capture zijn helder, zodat de impact ook financieel te kapitaliseren is. Daarnaast verwachten we moderne technologie, toegang tot IP, geen onoverkomelijke obstakels bij markttoegang (incl. MDR/ IVDR), een product dat bekostigd kan worden én aantrekkelijke unit economics. De investering moet 18-24 maanden runway opleveren en leiden tot duidelijke waarde-inflexiepunten.

Risico's

Geen innovatie zonder risico's, maar ze moeten wel beheersbaar en acceptabel zijn voor de specifieke financieringsronde. We letten op risico's in technologie, markt, regelgeving en team. CbusineZ investeert alleen als we zelf voldoende expertise hebben om deze kansen en risico's goed te kunnen beoordelen. Zo zorgen we samen voor een stevig fundament om te bouwen aan de zorg van morgen.

Ons proces

Om goed te kunnen samenwerken hebben we ons proces opgebroken in zes stappen. Om ervoor te zorgen dat we snel richting besluitvorming kunnen gaan en tegelijkertijd innovatoren niet overvragen, hebben we per stap gedefinieerd hoe we willen samenwerken en waar we op letten. Belangrijk: een volgende stap betekent nooit automatisch dat we gaan investeren. Iedere overgang is een expliciete go/no-go.



Figuur 2: Ons proces

De stappen in ons proces:

Eerste check

We doen een eerste check en besluiten of een initiatief voldoende perspectief heeft om in te brengen in onze Innovation Board. Een deel van onze criteria zijn KO-criteria: als die niet gehaald worden, hoeven we niet verder te analyseren. Voorbeelden van knock-out criteria in deze fase: voldoende focus op de Nederlandse zorg, duidelijke impact op productiviteit/ vraag/ inkoopkosten, het oplossen van een herkenbaar probleem, een ticket size dat bij CbusineZ past.

In de Innovation Board besluiten we of we voldoende potentieel zien om een quick scan te starten. De Innovation Board vindt iedere maand plaats.

Besluit: wel/niet starten quick scan.

Wat je van ons mag verwachten: snelle communicatie (trage) over of we een venture in de Innovation Board inbrengen, gerichte vragen zodat we daar de juiste discussie voeren.

Quick scan

In de quick scan fase doen we een snelle validatie of er een mogelijke match is. We doen dat in 1-2 sessies met de venture, waarbij we ingaan op alle criteria (zie Figuur 1). Daarnaast doen we een aantal korte checks binnen CZ en ons netwerk aan experts.

Besluit: wel/geen verkenning.

Wat je van ons mag verwachten: goed voorbereide sessies waar we samen met elkaar de diepte in gaan – en waar ook genoeg ruimte is voor vragen naar ons toe. Er moet van beide kanten sprake zijn van een match.

Verkenning

In de verkenning doen we een uitgebreide analyse, inclusief gesprekken met (potentiële) klanten, experts en relevante experts van CZ. We organiseren typisch ook een aantal verdiepende sessies met de venture, op basis van de in de quick scan geïdentificeerde kritische thema's. In de RvC/ Investment Board bespreken we het finale voorstel om te investeren.

Besluit: of we definitief de intentie hebben om tot een deal te komen die past bij onze criteria. (NB: dit betekent dus ook dat de stappen hiervoor, incl. het overgaan tot de verkenningsfase, géén investeringsintentie vertegenwoordigen).

Wat je van ons mag verwachten: openheid over waar we de grootste kansen en risico's zien, serieuze inhoudelijke verdieping en een expliciete toetsing langs onze criteria. We proberen de verkenningen zo te doen dat je, ongeacht de uitkomst, je voordeel kunt doen met de inzichten die we opgedaan hebben.

Deal making

Dit is de fase van term sheet-onderhandelingen en (een deel van) het due diligence-onderzoek.

Besluit: uitbrengen en overeenkomen van een term sheet.

Wat je van ons mag verwachten: een term sheet die de succeskans van de venture maximaliseert en een gebalanceerde verdeling van de risico's en financiële baten realiseert. Typisch maken we gebruik van het Capital Waters model.

Closing/ lanceren (formeel besluit & afronding)

In deze fase worden de overeenkomsten afgerond, het due diligence-onderzoek voltooid en volgt het formele besluit over investering of oprichting, waarna een venture onderdeel wordt van het portfolio.

Bij vragen

We komen graag in contact. Stuur daarvoor een mail naar info@cbusinez.nl