

Insight helpt start-up HoloMoves uit de brand met spoedlevering HoloLens 2

HoloMoves brengt mensen spelend in beweging met behulp van hologrammen en een augmented reality (AR) bril. De AR-bril projecteert de hologrammen om de persoon heen in de echte wereld, maar zijn alleen voor de brildrager zichtbaar. Het team van HoloMoves ontwikkelde speciale 3D-animaties, waardoor patiënten in beweging moeten komen om het spel te kunnen spelen of om een taak uit te voeren. Dat kan zowel liggend, zittend als staand. Want door patiënten meer te laten bewegen, herstellen ze sneller, liggen ze korter in het ziekenhuis en lopen ze minder risico op complicaties. Praktijkgericht onderzoek is, voor deze start-up in de zorgsector, van groot belang om de meerwaarde van innovaties in de zorg te kunnen blijven onderbouwen en om hun product verder te ontwikkelen en op te schalen.

De uitdaging

HoloMoves ontwikkelt hun eigen software en testte dat lange tijd met de Microsoft HoloLens (1st Gen). Die was niet meer leverbaar en werd opgevolgd door de HoloLens 2. Voor de doorontwikkeling van de bewegingssoftware van HoloMoves en om aan de groeiende vraag te kunnen voldoen, was het belangrijk dat zij heel snel over de nieuwe HoloLens konden beschikken. De lens was echter nog niet verkrijgbaar in Europa en zou in Nederland ook niet als eerste op de markt komen. Hoe zorg je er dan toch voor dat je als kleine Nederlandse speler opvalt bij een groot bedrijf als Microsoft en daarnaast ook nog eens voorrang krijgt op andere aanvragen voor dit nieuwe product?

“Er zijn andere lenzen verkrijgbaar, maar op zoek gaan naar een ander product was voor ons geen optie. We wilden persé de HoloLens, omdat het zo’n goed en stabiel product is en voor onze toepassing gewoon het beste werkt. Het heeft een goed gezichtsveld, is ergonomisch goed, is geschikt voor brildragers en heeft goeie handherkenning zonder dat je sensors in je hand hoeft te hebben. We hebben hemel en aarde bewogen om zichtbaar te worden bij Microsoft. Maar dan ben je er nog niet, want Microsoft levert niet rechtstreeks,” vertelt Winnie Meijer, Co-founder HoloMoves

Samenvatting

Patiënten in beweging brengen is voor de zorgsector van groot belang. De Nederlandse start-up HoloMoves heeft daar de perfecte oplossing voor ontwikkeld en gebruikt de HoloLens van Microsoft hierbij om hun praktijkgerichte onderzoek uit te kunnen voeren. Snel kunnen beschikken over de nieuwste HoloLens 2 was dan ook erg belangrijk.

Maar hoe zorg je ervoor dat je opvalt bij een grote speler als Microsoft om bovenaan de lijst te komen voor een product dat voorlopig nog niet op de Nederlandse markt gaat verschijnen?



“We hebben hemel en aarde bewogen bij Microsoft om zichtbaar te zijn. maar dan ben je er nog niet, want Microsoft levert niet rechtstreeks.”

Winnie Meijer
Co-founder HoloMoves

Via Microsoft Nederland werd HoloMoves in contact gebracht met Microsoft EMEA, die HoloMoves vervolgens in contact bracht met Insight Nederland. Zo is het balletje gaan rollen. Insight zou de brillen via Insight Duitsland kunnen bemachtigen voor HoloMoves in Nederland, maar daarvoor moest Microsoft eerst nog wel overtuigd worden. Want ook al heeft Insight nauwe banden met Microsoft, voorrang krijgen in een wachtrij krijg je niet zomaar. Om de urgentie te benadrukken werd er een document opgesteld waarop kort en krachtig werd beschreven waarvoor HoloMoves de brillen precies nodig heeft, welke resultaten ze al behaald hadden en denken te gaan behalen.

“Naast revalidatiedoelinden en om patiënten meer uit te dagen om te bewegen - ook buiten het bezoek van de fysiotherapeut om - hebben we nog een ander project draaien, speciaal voor kinderen. Voor kinderen die langdurig in het ziekenhuis liggen, wil je naast bewegen ook zorgen dat het sociaal isolement wordt weggenomen. Met behulp van onze software en de HoloLens kunnen ouders op afstand een hologram aansturen en op die manier ook contact hebben met hun kind. Zo sla je twee vliegen in één klap,” zegt Joep Janssen, Innovatieadviseur bij De Hoogstraat Revalidatie en Co-founder HoloMoves.

“Het beknopte document dat we met Insight opstelden voor Microsoft, met daarop de actualiteit, de schaalbaarheid van onze software in combinatie met hun product, heeft absoluut zijn vruchten afgeworpen”

Karin Valkenet, Senior onderzoeker UMC Utrecht & Hogeschool Utrecht en Co-founder HoloMoves.

“Het in beweging krijgen van patiënten is overigens een hot topic in de ziekenhuiswereld. Er zijn veel projecten en scholing op dit moment die zich daarop richten. Ziekenhuizen zijn er niet echt voor ingericht om te bewegen. Patiënten willen dat vaak wel, maar moeten daarvoor van de zaal of afdeling af, waardoor ze artsen of visite kunnen mislopen.

Met een HoloLens en onze software kun je saaie kamers omtoveren tot een uitdagende omgeving om in te bewegen. Het beknopte document dat we met Insight opstelden voor Microsoft, met daarop de actualiteit, de schaalbaarheid van onze software in combinatie met hun product, heeft absoluut zijn vruchten afgeworpen,” aldus Karin Valkenet, Senior onderzoeker UMC Utrecht & Hogeschool Utrecht en Co-founder HoloMoves.



Dankzij deze aanpak konden veertien van de twintig benodigde brillen, ondanks de tussenkomst van de wereldwijde pandemie, binnen een maand worden afgeleverd bij HoloMoves.

“Insight Nederland heeft de nodige connecties ingezet om onze case bovenop de stapel te krijgen bij Microsoft. Hadden we achteraan aan moeten sluiten, dan was dat rampzalig geweest voor een aantal van onze projecten. Door de doortastende aanpak van Insight stonden gelukkig alle neuzen snel dezelfde kant op. We willen immers allemaal, zowel HoloMoves, Insight én Microsoft, de wereld een stukje beter maken met behulp van technologie,” besluit Tom Mensink, Co-founder HoloMoves.

“Door de doortastende aanpak van Insight stonden gelukkig alle neuzen snel dezelfde kant op.”

Tom Mensink
Co-founder HoloMoves



Highlights Resultaten



Perfekte samenwerking
lokale partijen



Hulp bij opstellen
beknopt pitch-
document



Snelle levering
HoloLens 2



Prachtig voorbeeld inzet
technologie in de zorg

Manage today. Transform for tomorrow.

nl.solutions@insight.com • nl.insight.com • +31 (0)55 5 38 2320