

Terug naar de ruilhandel

Innovatie hoeft niet per definitie iets geheel nieuws te zijn. Soms wordt een oude formule in een nieuw jasje gestoken of wordt een bestaand concept verder uitgebreid. En dan blijkt er ineens iets baanbrekends te ontstaan.

We kennen allemaal het in de jaren '90 opgerichte (virtuele) verschijnsel Marktplaats, waarbij particulieren goederen of diensten via een online omgeving aan kunnen bieden. Meer dan een miljoen mensen per dag bezoeken tegenwoordig deze website. Tegenover zo'n succes kun je je afvragen waarom je dit principe niet zou toepassen op de B2B, oftewel de business to business. Waarom zou het enkel bruikbaar zijn voor consumenten en niet voor bedrijven en organisaties?

FLOW2 dacht dit ook en lanceerde middels www.floow2.com een platform bestemd voor die organisaties. Ondernemers en bedrijven kunnen nu ook kopen of verkopen, huren of verhuren, of zelfs lenen. Het initiatief ontstond door het besef dat veel bedrijven capaciteit over hebben, in de zin dat niet alle middelen voortdurend worden ingezet. Uit economisch oogpunt, en zeker ook vanuit het besef van zorg voor het milieu, is het dan een reële optie om deze overcapaciteit te delen met elkaar: asset sharing. Het platform werd gelanceerd voor verschillende gebruikers, zowel binnen de nijverheid als ook binnen de non-profit sector en de zorg. Specifiek voor de zorg ontstond www.floow2healthcare.com. Zorg heeft namelijk toch nét wat specifiekere apparatuur, kennis en kunde.

Rijnstate was het eerste ziekenhuis in Nederland dat dit idee meteen met veel enthousiasme omarmde. Zorg en innovatie zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden, dus in het ziekenhuis was het klimaat voor een verrassende en vernieuwende werkwijze sowieso al gunstig. FLOW2 leverde een assetmanager en Rijnstate een zorgmanager. Zij sloegen samen de handen ineen om hier een succes van te maken. En er kwamen al snel veel ideeën vanuit de organisatie zelf: de hoogwerker die maar vier keer een week per jaar wordt gebruikt en de rest van de tijd stilstaat, parkeerplaatsen die in het weekend niet benut worden, een sterilisatieafdeling die opdrachten voor derden zou kunnen vervullen, specifieke kennis op het gebied van brandveiligheid, tweedehands meubilair...

Maar ondanks het enthousiasme bleek het toch belangrijk om de medewerkers van het ziekenhuis verder te informeren en te overtuigen. Ideeën omzetten in uitvoering vergt namelijk wat begeleiding. Het (tweeledige) nut werd tijdens het charme-offensief nog eens benadrukt: spaar de planeet en waak voor overproductie door met elkaar te delen, behaal financiële voordelen door onbenutte assets rendabel te maken. Anderzijds werden naast de kansen ook de mogelijke problemen geïnventariseerd.

Want obstakels ontstaan er wel wanneer je anders probeert te zijn dan anderen. Hoe zijn verzekeringen bijvoorbeeld geregeld bij het ter beschikking stellen van middelen of diensten? Hoe zit het met de aansprakelijkheid? Wat als het kapot gaat? Er iets onverwachts gebeurt? Of het niet op tijd terugkomt? Wie is verantwoordelijk voor transport en onderhoud? Waar gaat de opbrengst naartoe? Per geval dient dit



Het FLOW2 team Rijnstate: Royan van Velse, Lieke van Kerkhoven, asset manager FLOW2, Berry van de Beek, zorgmanager Rijnstate

alles bekeken te worden, hetgeen in de praktijk gebeurt door een samenwerking tussen de afdeling Inkoop voor de contractering en de aangewezen zorgmanager voor de uitvoering.

Al snel stonden er een honderdtal advertenties op de website. Een sportzaal die te huur werd aangeboden buiten de kantoor tijden, een OK simulatiecentrum, MRI capaciteit, specifieke kennis, overtollige voorraden... de organisatie werd zich steeds bewuster van de voordelen van de deeleconomie. Waarom weggooien als je ook kunt verkopen? Waarom zou je iets produceren wat je maar weinig nodig hebt terwijl de buurman het ook al heeft en ook weinig gebruikt? Waarom zou je niet kijken naar refurbished apparatuur in plaats van spiksplinternieuw? Zowel het milieu als de portemonnee hebben er baat bij dat we meer en meer de overstap maken naar de deelcultuur. Binnen Rijnstate was het balletje gevallen.

Nu hangt het succes van zo'n actie niet alleen maar af van wat je online zet, maar zeer zeker ook van het aantal potentiële afnemers. En daar zit nog wel een issue. Je kunt als organisatie heel erg vooruitstrevend zijn, maar als andere organisaties dat niet ook zijn op dit gebied, wordt het een eenrichtingsverkeer met weinig kans op succes. Om deze reden promoten FLOW2 en Rijnstate deze werkwijze ook zoveel als ze maar kunnen. En niet alleen zorginstellingen zitten in ons spectrum: iedere organisatie in Nederland, commercieel of institutioneel, kan baat hebben bij wat er op de B2B deelmarktplaats wordt aangeboden.

Onlangs kende Rijnstate haar eerste succes: een brandweeraanhangwagen werd verkocht via FLOW2. Het eerste resultaat van wat een succesverhaal moet worden.

Niet alleen in het kader van het financiële beleid maar ook in het kader van de maatschappelijke verantwoordelijkheid van organisaties komt het initiatief als geroepen. Het helpt de overproductie voorkomen, het helpt de uitputting van grondstoffen tegengaan. En we zijn het aan de aarde en haar toekomst verplicht. Onze planeet verdient dit initiatief.