

DURCH GEMEINSAME INTERESSEN UND HERAUSFORDERUNGEN IN DER PFLEGE, VERSCHWIMMT DIE GRENZE ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND DEN NIEDERLANDEN

Duiven, april 2016. Ayton, Defacto, Inter Visual Systems und Logis.P; auf dem ersten Blick eine ungewöhnliche Kombination von Unternehmen. Aber es gibt eine wichtige Gemeinsamkeit: Deutschland. Genauer gesagt: den deutschen Pflegesektor. Die vier Unternehmen sind Spezialisten, zum Teil Marktführer, auf ihrem Gebiet. Sie sind aus eigener Kraft, durch kontinuierliche Innovation, gewachsen. Jetzt richten sie ihren Blick über die Landesgrenze nach Deutschland.

Die vier Unternehmen haben entschieden, zu diesem Zweck ihre Kenntnisse über und Erfahrungen in Deutschland miteinander zu teilen. Um voneinander lernen und sich gegenseitig helfen zu können. Das gebündelte Wissen und ein gemeinsames Auftreten soll das Angebot für den deutschen Markt aufwerten. Wir waren bei ihrem ersten Treffen im niederländischen Duiven dabei. Gastgeber war dieses Mal Inter Visual Systems.



Initiativnehmer ist Loran Noteboom, Marketing- und Vertriebsleiter von Ayton BV. Er lernte die anderen Unternehmen auf Messen und Fachveranstaltungen in Deutschland kennen. Heute stellen die Unternehmen sich sowie ihre Produkte ausführlich vor. Zudem wurde der deutsche Experte für Datenschutz im Gesundheitswesen, Herr Prof. Dr. Thomas Jäschke, eingeladen, um die Anwesenden über dieses komplexe Thema aufzuklären.

WARUM DIESE NEUE ZUSAMMENARBEIT? ES GIBT DOCH BEREITS MEHRERE ORGANISATIONEN, DIE NIEDERLÄNDISCHE UNTERNEHMEN BEIM BETRETEN DES DEUTSCHEN MARKTS BERATEN UND UNTERSTÜTZEN?

"In der Tat", bestätigt Loran Noteboom, "und das Angebot wird auch dankbar in Anspruch genommen". Diese Organisationen sind meist gut vernetzt und eine wichtige Quelle für Informationen zu rechtlichen und steuerlichen Themen, allgemeinen Marktregelungen und Trends. Wir betreiben alle auch unsere eigene Marktforschung. Aber ich spürte, dass ich Bedarf an einem mehr spezifischen und praxisnahen

Ayton unterstützt Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen bei der Organisation ihrer Personalplanung, mit Beratung und Softwarelösungen.

"Wir flexibilisieren den Personaleinsatz und bieten Mitarbeitern optimale Möglichkeiten zur Team- und Eigenregie."

Defacto hilft Organisationen bei der Personalentwicklung und –zertifizierung.

"Über 200.000 Professionals nutzen unsere Software, um zu lernen und ihre Talente zu entwickeln."

Inter Visual Systems ist ein Systemintegrator und bietet Gesamtlösungen für Bild, Ton und ergonomische Bedienkonzepte.

"Jeder Patient hat das Recht auf äußerste Präzision im OP – sowohl vom Arzt selbst, als auch von der Bildtechnologie, mit der er arbeitet."

Logis.P ist Spezialist für Patientenlogistik.

"Mit unseren logistischen Lösungen bringen wir das Thema Gastfreundlichkeit im Gesundheitswesen auf eine höhere Ebene."

Informations- und Erfahrungsaustausch hatte. Zum Beispiel: wie wird in deutschen Krankenhäusern zusammengearbeitet? Wer trägt welche Verantwortungen? Gibt es regionale Unterschiede? Für welche Innovationen ist der deutsche Pflegesektor offen? Wie werden die Entwicklungen in den Niederlanden wahrgenommen? Was sind die *Do's and Don't's* im täglichen Geschäft mit deutschen Gesundheitseinrichtungen? Wir alle sehen Chancen, und wollen voneinander lernen wie wir diese am besten praktisch realisieren können.

Bei seiner Suche nach derartigen Informationen traf Noteboom auf die anderen Unternehmen, die ebenfalls langfristig und professionell nach Deutschland expandieren wollen. Und seine Begeisterung für das Land teilen. "Im ersten Schritt geht es um den Austausch von Erfahrungen und Wissen. Über eine Formalisierung der Zusammenarbeit machen wir uns im zweiten Schritt Gedanken. Ebenso über ein gemeinsames Marktauftreten. Am Anfang wird das gemeinsame Auftreten eher gelegentlich und abhängig von der Situation erfolgen. Die Initiative etwas gemeinsam zu unternehmen und mit wem obliegt den einzelnen Partnern. So entsteht auf jeden Fall eine Gruppe von bevorzugten Partnern."

WIE HABEN SIE DIE ZUSAMMENARBEIT GENAU GESTALTET?

"Es gibt keine formale Gestaltung", sagt Hans Veeger, Geschäftsführer von Defacto. "Die Zusammenarbeit steht und fällt mit unserem Enthusiasmus. Aber ich kann sagen, dass sie mir nach einem Treffen schon sinnvoll erscheint. In den Niederlanden haben wir manches Rad selbst erfunden. Der Markt dort ist überschaubar und man kennt sich in der Branche. Der deutsche Markt ist viel größer und komplexer. Darum ist es wertvoll sich mit anderen, seriösen und gleichgesinnten Unternehmen austauschen zu können. Heute haben wir uns besser kennengelernt und das war vielversprechend. Die Kollegen haben hochinteressante Produkte und verfügen über einen großen Schatz an Erfahrung. Ich überlege mich schon, welcher Mehrwert die Produkte der anderen für meine Kunden in Deutschland haben können."



Aly van der Vegte leitet das operative Geschäft bei Logis.P. Sie nickt zustimmend. "Wir haben die gleichen Ziele und Ansprüche. Wir sind alle aus eigener Kraft, durch Innovation und proaktives Agieren am Markt, gewachsen. Das wollen wir in Deutschland auch erreichen. Der Austausch von Erfahrungen und Kontakten bringt uns alle in die Lage, dies effektiver und effizienter zu tun. Manche unserer Produkte und Dienste sind in Deutschland unbekannt. Trotzdem bekommen wir alle immer wieder signalisiert, dass es großes Interesse und Potential für unsere Lösungen gibt. Aber zwischen Interesse und Kauf liegt ein langer Weg. Und diesen Weg möchte man möglichst zielführend bewandern. Es ist sehr hilfreich zu erfahren, welche Ansätze die anderen wählen, welche Hürden auftreten können und was bei deutschen Kunden gut und nicht gut funktioniert."



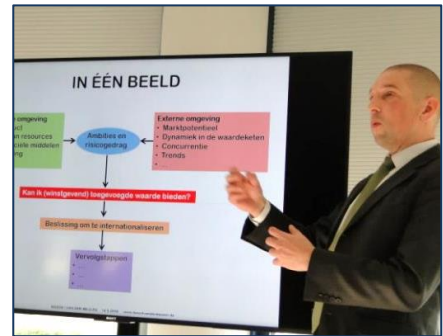
HAT SICH DIE ZUSAMMENARBEIT BEREITS GELOHNT?



"Ja", sagt Sabine Woller, International Business Developer bei Inter Visual Systems und gebürtige Deutsche. Der Austausch bestätigt meine Vermutungen. Die Grenzen verschwimmen immer mehr und unsere ersten Kontakte in Deutschland zeigten, dass es mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede zwischen dem deutschen und dem niederländischen Markt gibt. Es gibt durchaus Unterschiede. Aber die beziehen sich nicht so sehr auf die Produkte und deren konkreten Anwendungsmöglichkeiten, sondern mehr auf periphere Sachen, wie zum Beispiel Datenschutzbestimmungen. Aus dem Grund hatten wir heute Herrn Prof. Dr. Jäschke eingeladen. Er hat uns ausführlich darüber informiert, wie und wo das deutsche Datenschutzgesetz auf unser Geschäft einwirkt. Es ist angenehm seine Fragen direkt an den Spezialisten stellen zu können. Und über die anderen Teilnehmer überhaupt mit Spezialisten in Kontakt zu kommen. Insofern hat sich die Zusammenarbeit schon gelohnt."

GIBT ES EINEN ERFOLGSREZEPT FÜR DEUTSCHLAND?

Die vier Unternehmen haben zu ihrem Treffen in Duiven ebenfalls Peter van der Meulen eingeladen. Er ist Gründer der BOSCH | VAN DER MEULEN Unternehmensberatung aus Neustadt an der Weinstraße und berät und unterstützt niederländische Unternehmen bei ihren Marketing- und Vertriebsaktivitäten in Deutschland. Zudem ist er Dozent an der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM). Seit einem Jahr unterstützt er auch Ayton. Er ist gebürtiger Niederländer, aber lebt und arbeitet seit vielen Jahren in Deutschland. Er kennt also beide Märkte und Geschäftskulturen gut. Peter van der Meulen präsentierte wichtige Erkenntnisse aus den Marktbeobachtungen die er im Rahmen der Zusammenarbeit mit Ayton durchführt, die den Teilnehmern tiefere Einsichten in den deutschen Pflegesektor verschafften. Außerdem erklärte er, welche strategische Ansätze es gibt um den deutschen Markt zu bearbeiten. Denn, so Peter van der Meulen, es gibt kein Erfolgsrezept. Die "richtige" Vorgehensweise ergibt sich aus der Art des Produktes, den Marktbedingungen, den verfügbaren personellen und finanziellen Ressourcen sowie der unternehmerischen Risikobereitschaft. Nach seiner Erfahrung ist der differenzierende Faktor für niederländische Unternehmen in Deutschland oft gar nicht das aktuelle Produkt, sondern die besondere Expertise, die sie im innovativen niederländischen Gesundheitsmarkt über Jahre aufgebaut haben.



Loran Noteboom sagt dazu: "Genau da haben wir uns als Unternehmen gefunden. Unsere Expertise, insbesondere zum nutzbringenden und integralen Einsatz moderner Kommunikationstechnologie, hat einen klaren Mehrwert für den deutschen Pflegesektor. Obwohl wir uns nicht alle in der gleichen Phase unserer Marktbearbeitung befinden – das eine Unternehmen wagt gerade den Sprung, das andere ist schon länger in Deutschland unterwegs – bin ich überzeugt, dass wir hochinteressante Lösungen für den deutschen Pflegemarkt zu bieten haben!"

WIE KÖNNEN DEUTSCHE ORGANISATIONEN MIT IHNEN IN KONTAKT TRETEN?

Loran Noteboom: "Sie müssen gar nichts tun; wir kommen zu ihnen!" Wir haben zum Beispiel vor, für deutsche Interessenten Arbeitsbesuche oder Tagesveranstaltungen bei niederländischen Gesundheitseinrichtungen zu organisieren. Bei jeder Veranstaltung steht ein anderes Thema im Vordergrund. Zum Beispiel: Digitalisierung von Operationssälen, Mitarbeiterschulung, Personalplanung oder Patientenlogistik. Eine erste Veranstaltung befindet sich in der Konzeptphase. Aber Interessenten können uns jederzeit direkt kontaktieren – wenn sie selbst Wünsche oder Ideen haben.

Die Erwartungen sind hoch, ebenso wie die Entschlossenheit und die Ambition. Die vier Unternehmen versprechen in einem halben Jahr wieder über ihre Zusammenarbeit zu berichten.

Für weitere Informationen:

Ayton, Loran Noteboom	Tel. 0031 182 377 222	info@aytondeutschland.de www.aytondeutschland.de
Defacto, Hans Veeger	Tel. 0031 50 31 44 832	info@defacto.nl www.defacto.nl
Inter Visual Systems, Sabine Woller	Tel. 0031 26 319 69 69	info@inter.nl www.inter.nl
Logis.P, Aly van der Vegte	Tel. 0031 38 423 43 48	info@logisp.nl www.logisp.nl