

GEDEELD ENTHOUSIASME, KENNIS EN ERVARING VERVAAGT DE GRENZEN TUSSEN NEDERLAND EN DUITSLAND IN DE ZORG

Duiven, april 2016. Ayton, Défacto, Inter Visual Systems en Logis.P; een op het oog onverwachte combinatie van ondernemingen. Maar in de praktijk blijkt er een grote gemene deler: Duitsland. De Duitse zorgsector, om precies te zijn. En alle vier zijn het succesvolle Nederlandse specialisten, veelal marktleider op hun vakgebied. Zij groeien door continue productinnovaties, en op dit moment richten zij hun blik over de landsgrenzen richting Duitsland.

We spreken 4 organisaties, die vanuit die gedrevenheid hebben besloten om meer gebruik te maken van elkaars kennis en ervaring bij hun verkenningen op de Duitse Zorgmarkt. Om dat nog efficiënter om te kunnen zetten in toegevoegde waarde voor Duitse zorgorganisaties. We waren aanwezig bij hun eerste samenkomst in Duiven, met deze keer Inter Visual Systems als gastheer.



Initiatiefnemer Loran Noteboom, commercieel directeur van Ayton, leerde de andere bedrijven kennen op beurzen en netwerk-bijeenkomsten in Duitsland. Vandaag maken de collega's uitgebreider kennis met elkaar en elkaars producten en diensten. Ook is Prof. Dr. Thomas Jäschke uitgenodigd om de aanwezigen te informeren over Datenschutz aspecten.

WAAROM DIT NIEUWE SAMENWERKINGSVERBAND? ER ZIJN TOCH ORGANISATIES DIE NEDERLANDSE BEDRIJVEN HELPEN OP HUN WEG NAAR DE DUITSE MARKT?

"Zeker", zo bevestigt Loran Noteboom, "en daar wordt ook dankbaar gebruik van gemaakt. Zij hebben goede contacten, en zijn bijvoorbeeld een belangrijke bron van informatie als het gaat om alle juridische en algemene regelgeving en marktontwikkelingen. Daarnaast doe je zelf uiteraard ook je marktonderzoek en breng je de marktpotentie in kaart.

Maar naast die vooral kwantitatieve informatie, voelde ik vooral behoefte om meer te weten over de specifieke ervaring in de zorgsector zelf. Welke omgangsvormen zijn er in de Duitse

Ayton ondersteunt ziekenhuizen en zorgorganisaties bij het organiseren van hun personeelsplanning met advies en software.

"We flexibiliseren de personeelsinzet met optimale teamregie en zelfregie voor de zorgprofessional"

Défacto helpt organisaties bij het ontwikkelen en certificeren van hun medewerkers.

"Meer dan 200.000 professionals gebruiken onze software om te leren en hun talenten te ontwikkelen"

Inter Visual Systems is een AV system integrator die totaal-oplossingen levert voor beeld, geluid en bediening.

"Elke patiënt heeft recht op uiterste precisie op de OK; zowel van zijn arts als de beeldsystemen waar de arts mee werkt."

Logis.P is gespecialiseerd in Patiëntenlogistiek

"Wij geven een heel nieuwe dimensie aan gastvrijheid in de zorg met onze logistieke oplossingen"

Ziekenhuizen, zijn er regionale verschillen? Hoe innovatief is de sector en hoe uit zich dat? Wie hebben de formele en informele bevoegdheden? Hoe kijken de Duitse zorginstellingen naar Nederland? Wat weten ze van ontwikkelingen in de Nederlandse zorgsector? Wat zijn de do's en dongs in de dagelijkse praktijk. Dat soort dingen. Ik zie allerlei kansen, maar hoe kun je die het beste en meest efficiënt benutten?"

In zijn zoektocht naar dit soort kennis en ervaringen trof Noteboom de drie andere bedrijven, die alle op professionele wijze hun marktterrein willen uitbreiden naar Duitsland. En misschien wel net zo belangrijk; die zijn enthousiasme voor Duitsland delen. "Ik heb van aanvang aan duidelijk gemaakt, dat het vooral gaat om uitwisseling van ervaring en kennis. Het omzetten daarvan naar commerciële contacten en resultaten moeten we samen nog vormgeven. Dat geldt ook voor een eventuele gezamenlijke marktbenadering. Dat zal incidenteel zijn en per gelegenheid verschillend. Het initiatief zal altijd bij een van de vier partijen liggen. Dat daar anderen "bij aanschuiven" is ter inschatting van de initiatief nemende partij. Maar je creëert natuurlijk wel een groep van professionele preferred partners."

HOE HEBBEN JULLIE DE SAMENWERKING PRECIES INGERICHT?

"Die is helemaal niet ingericht! ", aldus Hans Veeger, directeur van Defacto. "En die valt of staat met ons enthousiasme. Maar ik kan wel zeggen dat de eerste bijeenkomst nu al echt zinvol blijkt. Het wiel hebben we in ons thuisland Nederland altijd zelf moeten uitvinden, maar voor Duitsland? Dat ligt wel even anders. Elke



zorgorganisatie kent zo veel toeleveranciers, en daar waar je elkaar in Nederland bij wijze van spreken tegenkomt op de werkvloer van een ziekenhuis, is Duitsland daarvoor te groot. Als je dan gelijkgestemde, serieuze professionele partijen bij elkaar kunt brengen, die ook de Duitse zorgsector in het vizier hebben, dan is dat altijd interessant. Zo hebben we vandaag aan elkaar kunnen snuffelen en dat blijkt al erg spannend. Ik heb prachtige producten voorbij zien komen en een enorme schat aan ervaring. Want je kijkt toch ook direct hoe jouw contacten in Duitsland iets kunnen hebben aan de producten en diensten van de andere 3. Dat zijn ook top producten, dus daar refereer je graag aan. "

Aly van der Vegte, directeur van Logis.P knikt instemmend. "Ik denk dat dit tegelijk ook de kracht is van deze samenwerking. De intentie is gelijk, en bij ons allen ligt de lat hoog. Zoals we in Nederland zijn gegroeid door innovatie en pro-actief gedrag op de markt, zo willen we dat in Duitsland ook aanpakken. En als je daarbij gebruik kunt maken van elkaars ervaringen en contacten, ben je in staat dat nog efficiënter te doen. Daar zijn wij, maar ook de Duitse zorgorganisaties bij gebaat. Enkele producten en diensten zijn in Duitsland nog niet bekend of nog niet verkrijgbaar op de Duitse markt. En al in de eerste gesprekken met Duitse zorgorganisaties merk je dat de interesse er zeker is. Maar tussen interesse en aanschaf ligt een lang traject, en dat wil je graag zo goed mogelijk inrichten. Het is erg prettig om dat te kunnen toetsen bij collega organisaties die weten waar je rekening mee moet houden en waar Duitse organisaties prijs op stellen en waarop juist niet. "



HEEFT DE SAMENWERKING AL IETS OPGELEVERD?

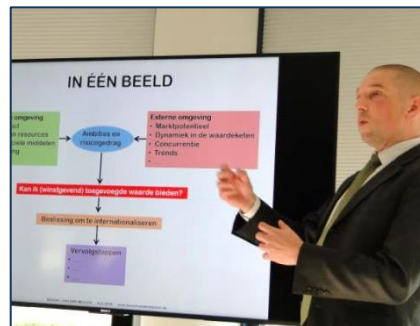


Sabine Woller, International Business Developer van Inter Visual Systems antwoordt bevestigend. "Mijn vermoedens, ook als geboren Duitse, worden eigenlijk bevestigd. Grenzen vervagen immers meer en meer en de eerste contacten in Duitsland laten zien dat er veel meer overeenkomsten zijn dan verschillen met de Nederlandse markt. De verschillen zijn er wel hoor, maar die hebben vaak niet te maken met de toepassing van de producten zelf. Veel meer gaat het dan om bijvoorbeeld zaken als de Datenschutz. Dat is een belangrijk onderwerp in het zakendoen met Duitsland. Vandaar dat we bij onze eerste bijeenkomst als groep Thomas Jäschke hebben uitgenodigd, en die heeft ons uitgebreid geïnformeerd over wat er precies belangrijk is op de Duitse Zorgmarkt, en wat de belangrijkste aandachtspunten zijn, als het gaat om Datenschutz. Erg fijn om uit eerste hand deze informatie te krijgen en

je vragen direct aan de specialist te kunnen stellen. Ook is het goed om te horen met wie anderen precies contact hebben en hoe zij dat ervaren. Dus de samenwerking is direct al erg nuttig en biedt ons vooral praktische informatie.”

BESTAAT ER ZOIETS ALS EEN ‘DUITSLAND RECEPT’ ?

De vier bedrijven hebben tijdens hun eerste bijeenkomst in Duiven ook Peter van der Meulen uitgenodigd. Hij is eigenaar van BOSCH | VAN DER MEULEN organisatieadviseurs en hij ondersteunt Nederlandse ondernemingen bij hun marketing – en commerciële activiteiten op de Duitse markt. Daarnaast is hij docent aan de Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM). Sinds een jaar ondersteunt hij ook Ayton. Peter is geboren Nederlander en woont en werkt inmiddels al jaren in Duitsland. Hij kent dus letterlijk de markten en bedrijfskulturen aan beide kanten van de grens. Hij presenteerde een aantal onderzoeksresultaten die meer inzicht bieden in de Duitse zorgmarkt. En daarnaast maakte hij duidelijk, op welke strategische aanpak een Nederlands bedrijf het beste kan focussen als nieuwkomer op de Duitse markt. Want, zo drukte Peter van der Meulen de aanwezigen op het hart, “er is echt niet 1 recept om succesvol zaken te doen met Duitse organisaties. En de onderscheidende factor zit vaak niet in de producten of diensten zelf. Natuurlijk telt altijd een combinatie van factoren, maar het belangrijkste onderscheidende aspect is vooral de ervaring en knowhow van de Nederlandse organisaties, die zij op de innovatieve Nederlandse zorgmarkt hebben opgebouwd.”



Loran Noteboom hierover: “Dat aspect is precies waarop we elkaar als groep van vier ook hebben gevonden. De professionele kennis, en het delen daarvan met elkaar, is precies de toegevoegde waarde die we de Duitse zorgsector kunnen bieden. En hoewel we niet allemaal in dezelfde fase zitten -de ene organisatie is in de verkenningsfase en de ander al een jaartje actief in Duitsland- ben ik er van overtuigd dat we daar echt iets extra’s hebben te bieden.”

WAAR KUNNEN DUITSE ZORGORGANISATIES AANKLOPPEN?

Loran Noteboom lacht: “Zij hoeven niet aan te kloppen, wij gaan hen benaderen! Zo denken we bijvoorbeeld aan het organiseren van een dag, waarop we Duitse zorgorganisaties uitnodigen te komen kijken bij een Nederlands ziekenhuis. Een soort werkbezoek dat wij faciliteren. En dat kan de ene keer vooral gaan over de inrichting van OK’s, en de andere keer over scholing en kwaliteitsverbetering van het personeel. Of een combinatie van personeelsplanning en patientenlogistiek. Zo’n eerste dag staat al met potlood in onze agenda’s. Maar ze mogen ons natuurlijk altijd bellen, als ze daar niet op willen wachten”

De verwachtingen zijn dus hoog, maar zo ook de ambities van de vier bedrijven. Ze beloven weer verslag te doen, als we een half jaar verder zijn. En er nog meer kennis en ervaringen onderling zijn gedeeld.

Voor meer informatie en contactpersonen:

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