

Ondernemen? Denk 'Nieuwe Economie'!



Afgelopen jaar verscheen mijn boek 'Zakendoen in de Nieuwe Economie'. Daarin stel ik dat de Nederlandse economie in snel tempo moet verduurzamen. Nu denken veel mensen bij duurzaamheid direct aan windmolens en zonnepanelen, maar de verduurzaming die ik voor ogen heb, reikt veel verder - tot in de kern van onze economie. Het betekent voor mij een revolutionair nieuwe wijze van economisch denken en doen. Het betekent productieprocessen waarbij geen afval meer vrijkomt, waarin grondstoffen steeds opnieuw worden hergebruikt en waarvoor hernieuwbare energiebronnen worden aangewend. Het betekent nieuwe manieren van zakendoen, waarbij consumenten producten in bruikleen hebben en retourneren, in plaats van ze te kopen en af te danken. Het betekent nieuwe samenwerkingsverbanden, over de grenzen van de huidige branches en sectoren heen - wat zal leiden tot nieuwe diensten en producten die we ons nu niet eens kunnen voorstellen. En last but not least, het betekent een economie waarin voor iedereen plaats is en mensen niet als grondstof ofwel 'resource' worden beschouwd (de in het bedrijfsleven populaire term Human Resource Management is veelzeggend), maar daarentegen sociale waarde-creatie het uitgangspunt is.

Zoals mijn inleiding al doet vermoeden, is de insteek van dit boek in de eerste plaats macro-economisch. Maar omdat er tal van praktijkcases in staan, is het ook een heel praktisch boek. En hoewel het vooral bedoeld is voor bedrijven, kunnen naar mijn mening ook zelfstandige (zorg-)professionals er hun voordeel mee doen. Het gaat namelijk om een andere manier van denken en doen, een andere manier van ondernemen. En die omslag kan iedereen maken, ongeacht de sector waarin je werkzaam bent en ongeacht de grootte van je bedrijf.

Samenwerken

Het denken over deze beide onderwerpen is bij veel zelfstandige (zorg-)professionals slecht ontwikkeld, en dat remt het ondernemerschap. Het is misschien lastig om er een beeld bij te krijgen, maar concurrentie zoals we dat nu kennen (ik doe mijn ding, scherm mijn kennis af, en probeer klanten bij een ander weg te kapen door of goedkoper te werken, of betere kwaliteit of service voor dezelfde prijs te bieden) is in De Nieuwe Economie een aanpak die niet meer werkt. Wie meedraait in de Nieuwe Economie denkt namelijk in termen van waarde-creatie, en dan ook

nog eens niet alleen financieel, maar ook sociaal en ecologisch. En die meervoudige waarde creëer je niet alleen, die waarde creëer je samen. Ondernemers binnen de nieuwe economie zien óók in concurrenten potentiële samenwerkingspartners. Zo zoeken ze naar mogelijkheden om het gezamenlijke marktaandeel te vergroten en het uiteindelijke eindproduct beter te maken. Hier profiteren alle partijen van, omdat ze de potentiële afzetmarkt vergroten. Wellicht denkt de lezer nu: wat moet ik hiermee als kleine zelfstandige die het hoofd maar moeizaam boven water kan houden? Mijn antwoord is: probeer eens out of the box te denken. Blijf niet zitten in het keurslijf van het eigen core business model. Stap af van het 'klassieke' model van niet verder te kijken dan je eigen product of dienst - je 'kernactiviteit'. Stap af van het denken dat alles daarbuiten leidt tot verlies aan focus en daarom 'verboden terrein' is. Dat denken is namelijk killing voor innovatie.

In mijn boek staan tal van voorbeelden van bedrijven die door slim samenwerken in staat zijn geweest om van één cash flow tot meerdere cash flows te komen. Zij 'zijn' niet langer 'van' product A of B, maar maken

bewuste keuzes in een geheel van samenhangende deelsystemen, om zo tot een optimale business case te komen. Ik ben mij ervan bewust dat menig lezer zal denken: 'Klinkt goed, maar bij mij/ons werkt dat niet'. En toch ben ik ervan overtuigd dat ook in de paramedische sector die professionals zullen overblijven, die actief op zoek gaan naar 'the next step' en onbevooroordeeld naar hun eigen plek in het systeem durven te kijken, om vervolgens actief op zoek te gaan naar - meestal niet direct voor de hand liggende - samenwerkingsverbanden.

Financieren

Het tweede onderwerp dat ik wil aansnijden is financiering - altijd weer een heikel punt bij kleine zelfstandigen die best zouden willen investeren en uitbreiden, ware het niet dat de bank daar heel anders over denkt. Ook met betrekking tot financiering gaan bedrijven in de Nieuwe Economie heel anders te werk dan nu het geval is.

Zonder al te technisch te worden zou je kunnen zeggen dat bedrijven in de nieuwe economie hun financieringsbehoefte zo klein mogelijk proberen te maken. Bijvoorbeeld door alternatieve financieringsbronnen te zoeken (denk aan crowdfunding) of door diensten te ruilen met gesloten beurs. We noemen dit ook wel de Trias Pecunia, een model ontwikkeld naar analogie van de bekende Trias Energetica. Ook hiermee kan de zorgsector haar voordeel doen, want juist zorg is vaak sterk locatie- of regiogebonden. Hiermee biedt het goede kansen voor crowdfunding, want iedereen hecht waarde aan goede paramedische voorzieningen in zijn of haar directe leefomgeving. Ook hier weer geldt het paradigma: denk eens buiten de kaders. Waarom zouden patiënten of cliënten niet willen participeren in de door u geplande uitbreiding van de praktijk, of dat bijzondere - maar dure - nieuwe apparaat die een nieuwe behandeling mogelijk maakt?

En die meervoudige waarde creëer je niet alleen, die waarde creëer je samen.

Ik houd bijna wekelijks lezingen over 'Zakendoen in de Nieuwe Economie' voor de meest uiteenlopende gezelschappen van toehoorders. Steeds weer krijg ik terug dat misschien wel de grootste kwaliteit van het boek is dat het inspireert om nieuwe wegen in te slaan. Juist omdat het vol staat met voorbeelden van ondernemers die echt leiderschap durven te tonen, zich niet achter hun bestaande business model verschuilen en dingen doen waarvan iedereen zei: 'Dat gaat nooit lukken'. En het lukte wél, omdat ze helder doel voor ogen hadden. Het hoeft niet van vandaag op morgen, maar probeer het eens, in het weekend, op de bank. Denk eens na over je eigen praktijk of bedrijf, en denk dan eens 'Nieuwe

Economie'. Probeer je voor te stellen hoe de wereld er morgen uit zal zien en welke bijdrage jij daaraan zou kunnen leveren. De zorg kan wel wat inspirerende dwarsdenkers en -doeners gebruiken

Marga Hoek

Auteur managementboek van het jaar

