



duurzaamplus.nl

zelfstandig, onafhankelijk en ter zake

Overcapaciteit aan materieel of diensten delen realiseert nieuwe omzet

Door Désirée Crommelin, 31/10/2013



DOOR OVERCAPACITEIT AAN MATERIEEL, DIENSTEN OF EXPERTISE TE DELEN, KUNNEN BEDRIJVEN EN INSTELLINGEN VIA DEELMARKTPLAATS FLOOW2 NIEUWE OMZET REALISEREN. “FLOOW2 is voor alle betrokkenen een nieuw businessmodel, waar het niet langer gaat over iets te hebben, maar over het gebruik ervan. Een radicale innovatie, die de wereld op zijn kop gaat zetten” voorspellen Kim Tjoa en Laury Zwart van deze deelmarktplaats.

Economische innovatie

De economische crisis in het Westen en de groei en bloei van de opkomende economieën zetten onder meer het gebruik van grondstoffen, de voedselproductie en de werkgelegenheid wereldwijd onder druk. Hervordering is dus noodzakelijk. Deze verschillende crises leggen onbarmhartig overcapaciteit en onderbezetting van materieel en diensten overal bloot. Dat vraagt om economische innovatie. Alles wat

ongebruikt of stilstaat bij de één kan bij de ander juist dringend gebruikt worden. En rust roest! Of het nu gaat om een tractor, combine, torenkraan, bulldozer, kantoor- en opslagruimte, MRI-scan, operatiekamer of specifieke expertise, het is verspilling van geld en human capital.

In de nieuwe businessmodellen voor deze economische innovatie draait het om delen, verbinden en de menselijke maat. Internet is daarbij het instrument bij uitstek om inzicht te geven in overcapaciteit bij de één en onderbezetting bij de ander. De deelmarktplaats FLOOW2 maakt zichtbaar wie er wat, waar, wanneer en voor hoe lang beschikbaar heeft en brengt zo vraag en aanbod bij elkaar.

“Alles wat ongebruikt stilstaat bij de één kan bij de ander dringend gebruikt worden. En rust roest!”

Overcapaciteit geeft nieuwe omzet

Op deze deelmarktplaats kunnen grote bedrijven en instellingen, maar ook zzp-ers, hun overcapaciteit aan materieel, diensten en expertise aanbieden. “Een werkgever kan door de overcapaciteit aan kennis en kunde binnen zijn bedrijf aan te bieden, zijn eigen uitzendbureau voor personeel worden.”, licht Kim Tjoa, binnen FLOOW2 verantwoordelijk voor Strategy & Operations toe. “Door de ander te laten delen in je materieel of diensten genereert je nieuwe omzet.”

Maar het is meer dan delen alleen. “Je kunt delen in de vorm van ruilen in natura, via huur/verhuur of zelfs door overname”, vult Laury Zwart, Communication Officer aan. Ervaring leert dat de contacten soms ook nog eens nieuwe business oplevert. Zo ontstonden al bij een inventarisatie van overcapaciteit en onderbezetting van goederen en diensten op een bedrijfsterrein, dat zich als geheel had aangemeld bij FLOOW2, zeer creatieve oplossingen. “Een van de bedrijven, een overvolle hondenkennel zet nu bij andere bedrijven honden als waakhonden in. Het is zo’n voor de hand liggende oplossing en geheel past in het nieuwe businessmodel.”

Netwerkorganisatie

Tjoa benadrukt dat de deelmarktplaats FLOOW2 een netwerkorganisatie is van zelfstandige ondernemers. Het businessmodel is zo gekozen om ondernemerschap aan te moedigen. Voor het wereldwijd uitrollen van de deelmarktplaats is het op zoek naar zelfstandige professionals, die ervaring, kennis en een netwerk hebben binnen een bepaalde sector, cultuur, regio of land. “Op die manier kunnen we het businessmodel op een efficiënte manier ontwikkelen in andere marktsectoren en landen. Zo is in Nederland een zelfstandig ondernemer verantwoordelijk voor het openen van de deelmarktplaats in de gezondheidszorg. Na haar studie medicijnen werkte zij als manager in verschillende klinieken. Dus ze kent de cultuur en de marktspelers in die sector.”

Pay-per-use

Hoe werkt het? Aanmelding op de website is gratis, daarna kunt je er onbeperkt zoeken in het aanbod. Voor het plaatsen van advertenties betalen gebruikers een x-bedrag per advertentie, alleen voor de periode dat deze online staat, het zogenaamde *pay-per-use*. FLOW2 vraagt geen transactie fee, wel kun je er terecht voor aanvullende diensten zoals verzekeringen of huurovereenkomst. “Net als ooit bij Facebook, ontbreekt het ons bij dit nieuwe businessmodel aan een vanzelfsprekend referentiekader bij de ander. Er is dus nog veel zendingswerk te verrichten”, verzucht Tjoa, één van de oprichters van de deelmarktplaats. “Ik vind dat er lang genoeg gepraat is over dat het roer om moet ter verduurzaming van de economie. Nu is het onze morele plicht om aan de slag te gaan. Het is een kwestie van doen! FLOW2 is daarbij een tool.”

“Dit is onze positieve en creatieve variant op het crises-denken”.

3P's

Wat draagt FLOW2 bij aan duurzaamheid? “Hoewel in het begin met name de bouw onze doelgroep was, richten we ons nu ook op andere sectoren zoals de gezondheidszorg, bedrijfsterreinen, maar ook overheden. Met delen realiseer je nieuwe omzet, dus *Profit!*”

Er gebeurt veel meer. Delen via de deelmarktplaats betekent de ander bellen of mailen met opmerkingen, vragen etc. “Je doet een beroep op die ander en zijn expertise en ervaring. Ook bij iemand die door zijn werkgever gedetacheerd wordt vanwege interne overcapaciteit, is dat het geval. Verantwoordelijkheid dragen, weer zinvol werk doen, doet ieder mens goed. Dat is *People.*”

En wat de *Planet* betreft, voorspelt Tjoa, zal delen grote gevolgen hebben voor toekomstige productie en ontwerp en dus voor onze aarde. “Als het niet langer gaat over het hebben van spullen, maar om het gebruik ervan, dan gaan de fabrikanten dat zeker merken. Het is niet langer dozen schuiven: we gaan van een product-gedreven economie naar een product-service circulaire economie. Kijk maar naar de ervaringen van Turntoo en Philips, waarbij Philips verlichting verkoopt, geen lampen. Dit bedrijf heeft er alle baat bij om goede en duurzame voorzieningen te bieden.”

“Ken je de metafoer van de boor? Ik heb geen boor nodig, maar een gat in de muur.”

Transparantie en beslotenheid

De reacties op de deelmarktplaats uit de gevestigde orde zijn afwachtend. Men is wel nieuwsgierig naar dit nieuwe verdienmodel. Grote partijen herkennen en erkennen dat capaciteit intern niet wordt benut en vragen zich inderdaad af waarom ze die niet uitbaten. “FLOW2 brengt ze zeker op een idee. Alleen het is even wennen om dat te delen met de buitenwereld.”

Binnen de gezondheidszorg zijn de reacties op dit businessmodel zeer enthousiast. Binnen ziekenhuizen bestaan grote voorraden, staan operatiekamers deels onbenut stil, net als sommige medische apparatuur en is er overcapaciteit bij enkele medische

specialismen. Deze sector heeft een besloten groep op FLOOW2 aangemaakt en gaat nu aan de slag met delen en ruilen.

Wat zal dat intensievere gebruik en minder aanschaf van medische apparatuur voor onze zorgpremie betekenen? vraag je je als buitenstaander af. “Weinig mensen zien al de dimensie van dit nieuwe businessmodel. Het staat voor radicale innovatie. Delen, verbinden en de menselijke maat hebben vérgaande gevolgen in business.”

www.floow2.com

Désirée Crommelin
© duurzaamplus.nl

illustratie ©FLOOW2