

# 'Ondernemen kan ook binnen een **bestaande** organisatie'

**Celia Noordegraaf** werd door het Jeroen Bosch Ziekenhuis aangetrokken om het ziekenhuis beter op de kaart te zetten, echter met weinig tot geen budget. Eén van haar initiatieven was het opzetten van een netwerk Health to Business Community (H2B) waarin zorgondernemers, bedrijven uit de regio en artsen elkaar ontmoeten en kennis uitwisselen. 'H2B is geen doel op zich, maar een instrument om het ziekenhuis ondernemender te maken,' aldus Celia.

**D**e zorg is erg aanbodgericht,' vertelt Celia. 'Maar er is duidelijk een omslag gaande waarbij de patiënt veel centraler komt te staan. Dit betekent dat de zorg ondernemender gemaakt moet worden.' Aangezien zij vrijwel geen budget ter beschikking had maar wel de opdracht om het Jeroen Bosch Ziekenhuis meer in de markt te zetten en zichtbaarder te maken, moest zij andere dingen bedenken en startte onder andere dit relatienetwerk. 'Een dergelijk netwerk biedt kansen voor bedrijven en voor artsen,' legt Celia uit. 'In het begin kostte het veel energie en heb ik de boel flink moeten aanjagen, maar langzamerhand zie je dat het netwerk het over gaat nemen.'

Inmiddels is H2B uitgegroeid tot een netwerk waarin zo'n 45 bedrijven en ondernemingen participeren. Vier keer per jaar komt het netwerk fysiek bij elkaar; steeds vaker wordt het programma door één van de partners ingevuld. 'Zo hebben we in september een bijeenkomst gehad over het nieuwe werken. Leeuwendaal Advies

heeft het geïnitieerd en georganiseerd en de bijeenkomst vond plaats bij Ricoh. Dit bedrijf is sinds kort overgestapt op het nieuwe werken.' Dit is precies wat Celia wilde. 'Mensen bij elkaar brengen en samen laten werken. Dan creëer je een win-winsituatie.' Voor de creatieve wijze waarop zij communicatie wist in te zetten werd zij in 2011 gekozen tot Communicatievrouw van het Jaar.

## Innovatieprijs

Ook al begint het netwerk goed te lopen, toch moet Celia erin blijven investeren. 'De uitdaging ligt nu vooral in het betrekken van de dokters. Er is momenteel

een kleine groep actief in H2B en dat willen we uitbreiden. Er zijn genoeg artsen met ondernemende ideeën.'

H2B is er niet alleen om het ziekenhuis ondernemender te maken, het is ook de bedoeling om innovaties te stimuleren. De deelnemende bedrijven betalen aan H2B een jaarlijkse contributie. twintig procent daarvan is nodig voor de lopende kosten, de overige tachtig procent wordt ingezet om innovatieve projecten in het ziekenhuis te financieren. 'Dit jaar is gekozen voor een project van een kinderarts die samen met een bedrijf een digitaal schilderij ontwikkelt voor de voorlichting aan kinderen met het syndroom van Down,' vertelt Celia. 'Op deze manier wordt innovatie bespreekbaar en komen mensen met allerlei ideeën op de proppen.' Het was voor Celia al snel duidelijk dat de traditionele marketing niet past bij een ziekenhuis. 'We hebben het ziekenhuis als een soort goed doel gepositioneerd en doen daarmee een beroep op de gemeenschapszin. Dat werkt goed: bedrijven willen duurzamer werken en dat kan heel goed binnen en met de zorg.'

