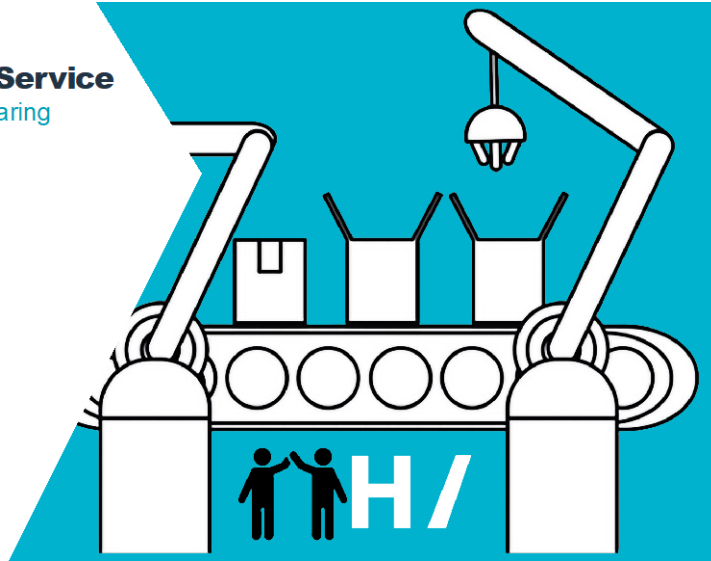


## Workshop Beginnen met Delen

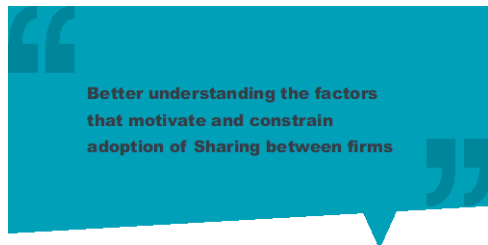
### Factory as a Service Workshop Start Sharing



Het blijkt moeilijk blijkt te zijn om Factory-as-a-Service van de grond te krijgen. Om over de koudwatervrees heen te komen, kan de workshop "Beginnen met delen" bijdragen aan het op gang brengen van het gesprek over de onderliggende factoren. De workshop kan helpen bij het onder woorden brengen van de positieve en negatieve gevoelens die het delen van een asset oproept. De workshop biedt een gemakkelijke en toegankelijke manier om een begin te maken met communiceren over gevoelige onderwerpen. De workshop bestaat uit een oefening met evaluatie en na afloop van de oefening een discussie aan de hand van een model met daarin de motivaties en beperkingen ten aanzien van de deeleconomie.

### Doel

Helpen bij het onder woorden brengen van de positieve en negatieve gevoelens die het delen van een asset oproept door eerst te ervaren en naderhand e.e.a. te benoemen en bespreken.



### Benodigheden

- kleurpotloden, iedere deelnemer krijgt hetzelfde aantal kleurpotloden in dezelfde kleuren. Dus bijvoorbeeld 1 groen, 1 rood en 1 blauw potlood.
- per ten minste drie deelnemers 1 kleurpotlood met een bijzondere kleur, bijvoorbeeld 1 'gouden' of wat eenvoudiger 1 geel potlood, dat de asset vertegenwoordigt dat moet worden gedeeld. Afhankelijk van het aantal deelnemers kunnen er meerdere zijn. Bijvoorbeeld drie gouden potloden voor drie groepen bestaande uit drie deelnemers.
- Mandala-kleurplaten (aantal afhankelijk van het aantal deelnemers), elke deelnemer krijgt een andere kleurplaat met een vergelijkbare complexiteit.
- scoreformulieren: een voor de motivaties en een voor de beperkingen (na de oefening uitdelen)

## Instructies Workshop

Verdeel de groep deelnemers in groepjes van drie (meer deelnemers per subgroep leidt tot een grotere complexiteit, maar de frustraties zullen daarmee ook groter zijn).

Geef alle deelnemers in de subgroep een andere mandala-kleurplaat en de kleurpotloden (in ons voorbeeld 1 groene, 1 rode en 1 blauwe). Deze potloden zijn de productiemiddelen die zij als hun eigen activa mogen beschouwen. Ergens tussen de deelnemers legt u het bijzondere Productiemiddel neer, het "gouden" potlood.

De productietijd is 10 minuten. Alle deelnemers beginnen op hetzelfde moment met de productie. De productie bestaat uit het zoveel mogelijk inkleuren van de mandala. De klant wil een kleurrijke afbeelding van een gebrandschilderd raam zien. Strenge voorwaarde hierbij is dat alle cirkels worden ingekleurd. De cirkels moeten met goud worden ingekleurd, waarvoor ze het gedeelde productiemiddel gebruiken. Op welke manier zij het delen organiseren, is aan hen.



Create a color design for a stained glass window. Use the provided means of production. One of the means of production is a shared asset. All circles in the color design must be colored with this shared asset. This is a hard requirement from the customer.



After the exercise, we link the experiences to theoretical insights and discussion points.



How did you experience this exercise?

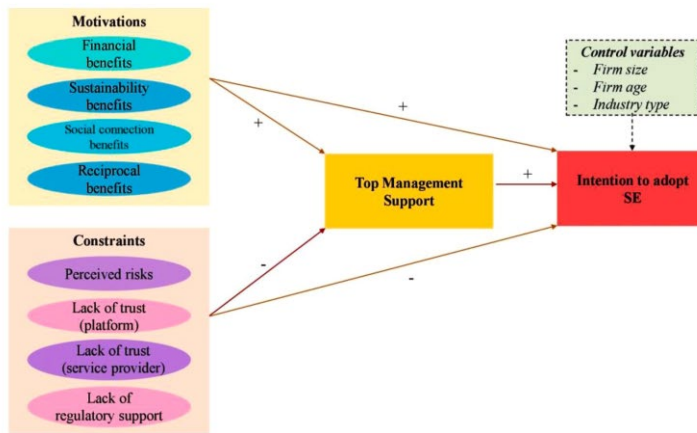
Figuur 1 Introductieslide

## Instructies Debriefing

Na de oefening kunt u het model uitleggen: Factoren die het omarmen van de deeleconomie in B2B-context beïnvloeden.

Elke deelnemer krijgt een discussieformulier voor motieven en een formulier voor beperkingen. Geef ze 5 minuten om de formulieren (ieder voor zich) in te vullen. Begin de discussie in de subgroepen of plenair als de gehele groep niet zo groot is. U kunt eventueel na de discussie nog een ronde spelen om te zien of overeenstemming over de manier van delen effect heeft. Het is mogelijk dat u een serieuze discussie heeft over daadwerkelijke plannen ten aanzien van delen, en u kunt de plannen concreter maken.

## Theoretisch Model



Figuur 2 Factoren die het omarmen van de deeleconomie in B2B context in China beïnvloeden. (Bron: Chuah, S.-W., Tseng, M.-L., Wu, K.-J., & Cheng, C.-F. (2021). Factors influencing the adoption of sharing economy in B2B context in China: Findings from PLS-SEM and fsQCA. Elsevier Resources, Conservation & Recycling.)

### Uitleg

Wederzijdse voordelen zijn een belangrijke motiverende factor voor de omarming van de deeleconomie in B2B-context.

**Motivatie** beïnvloedt de omarming van de deeleconomie via steun van het topmanagement, beperkingen beïnvloeden de intentie tot omarming van de deeleconomie rechtstreeks.

### Drie configuraties

1. Weinig steun door middel van regelgeving: veel waargenomen financiële, sociale en wederzijdse voordelen en vertrouwen (platform en dienstverlener), lage risico's.
2. Veel steun door middel van regelgeving: veel waargenomen financiële, duurzame en sociale voordelen, lage wederkerigheid en laag vertrouwen, hoge risico's en niettemin veel managementsteun
3. Ongeacht de steun door middel van regelgeving: Veel waargenomen financiële, duurzame, wederzijdse voordelen, groot vertrouwen, steun van het topmanagement en lage risico's.

Als er bepaalde motiverende voordelen zijn, kan dit leiden tot grote aandacht voor omarming. Het ontbreken daarvan kan echter evengoed tot het gewenste resultaat leiden, afhankelijk van hoe zij samen met andere eigenschappen een oplossing kunnen vormen.

Gebrek aan vertrouwen (platform), Gebrek aan vertrouwen (dienstverlener) - Grote hindernis  
Financiële voordelen en topmanagement ondersteunen twee kernvoorwaarden voor omarming, een soort gezondheidsfactoren; het ontbreken ervan remt de intentie tot omarming af, aanwezigheid alleen stimuleert omarming niet/nauwelijks.

## Motivations



FINANCIAL BENEFITS



SUSTAINABLE  
BENEFITS



SOCIAL CONNECTION  
BENEFITS



RECIPROCAL  
BENEFITS

## Constraints



LACK OF TRUST (PLATFORM AND  
SERVICE PROVIDER)









PERCEIVED RISK



LACK OF REGULATORY SUPPORT






## Discussie formulieren

### Motivations

			
FINANCIAL BENEFITS	RECIPROCAL BENEFITS	SUSTAINABLE BENEFITS	SOCIAL CONNECTION BENEFITS
 	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>

Welke motiverende factoren heeft u ervaren? Kunt u dit toelichten met een concreet voorbeeld?

### Constraints

		
LACK OF TRUST (PLATFORM AND SERVICE PROVIDER)	PERCEIVED RISK	LACK OF REGULATORY SUPPORT
 	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>

Welke beperkingen heeft u ervaren? Kunt u dit toelichten met een concreet voorbeeld?

# Findings



---

Though financial/ functional benefits and top management support are core conditions for adoption of sharing the sole presence doesn't/cannot stimulate adoption.

---

Collaborative relations in the sharing economy are the result of the evaluation of the effects of factors facilitating or hindering social exchange.

---

Different combinations can lead to intention to adopt.

---

Reciprocity benefits is a salient motivating factor for adoption of sharing economy in B2B context.

10

Deze workshop werd ontwikkeld door Mirjam Zijderveld en Edwin van Noort van het lectoraat [Smart Sustainable Manufacturing](#), de Haagse Hogeschool, voor het [SMITZH](#) project. Gebruik door derden is toegestaan (met bronvermelding). Terugkoppeling van resultaten wordt erg gewaardeerd.

[m.j.w.zijderveld@hhs.nl](mailto:m.j.w.zijderveld@hhs.nl)

[e.vannoort@hhs.nl](mailto:e.vannoort@hhs.nl)

DE HAAGSE  
HOGESCHOOL

SMITZH

