

Ondernemende
studenten
willen geen
uitzonderings-
positie



NIET kiezen maar COMBINEREN

Ze maken lange dagen, en staan steeds voor de afweging: wat heeft voorrang? Het lijkt wel topsport. Maar studenten van groene hogescholen die studie en een eigen bedrijf combineren, willen niet de faciliteiten die topsporters vaak krijgen. Ze hebben liever een stevig fundament.

Het ministerie van Economische Zaken heeft een stimuleringsprogramma om studenten te leren ondernemen. En dan niet alleen de theorie, maar echt ondernemen in de praktijk. Daar gaat veel aandacht naar toe”, zegt Erik Boer. “Zorg er dan ook voor dat daar snelgroeiende bedrijven uit voortkomen. Dat is goed voor de economie en werkgelegenheid.” Als directeur van het Amsterdam Center for Entrepreneurship begeleidt hij jaarlijks zo’n 600 studenten bij het opzetten van een eigen bedrijf. Zijn ervaring is dat deze studenten het moeilijk vinden om dat te combineren met de studie. Ze moeten vaak kiezen tussen studeren of ondernemen. “Scholen houden wel rekening met topsporters en met gehandicapten, waarom dan niet met ondernemende studenten?” Hij denkt aan avondlessen en een flexibele opstelling wat betreft aanwezigheidsplicht, inleverdata en examen-tijdstippen.

Schoolbanken

Ook de agrarische hogescholen hebben te maken met studenten die ondernemen en studeren combineren. Docent Koos Dekker van HAS Den Bosch hoorde zo’n tien jaar geleden een ondernemer vertellen dat hij zijn opleiding nooit heeft afgemaakt, hij werd tijdens zijn opleiding eerder gehinderd dan gestimuleerd in zijn ondernemerschap. “Onze eerste reactie was: dat is bij ons niet zo. Maar later vroegen we onszelf af: klopt dat wel? We laten de studenten stage lopen en als ze daarvan terugkomen met ideeën voor een eigen bedrijf, moeten ze de schoolbanken weer in.” Zo ontstond in Den Bosch de Topklas Ondernemen voor ondernemende studenten, in het vierde jaar van de opleiding, “als we de studenten redelijk kennen, en zij zelf de tijd hebben gehad om er goed over na te denken.” Van Hall Larenstein in Leeuwarden en de CAH in Dronten bieden allebei, naast de major Agrarisch Ondernemerschap, ook in het vierde jaar van de opleiding een minor Ondernemerschap aan. Deze staat open voor studenten uit alle richtingen die een bedrijf willen opzetten. Van Hall Larenstein stimuleert het opzetten of runnen van een eigen

bedrijf ook met behulp van het VHLStartersloket. Studenten kunnen er terecht voor advies en begeleiding, en om een studieroute op te stellen waarbij het opzetten of runnen van het eigen bedrijf zoveel mogelijk een plaats krijgt binnen het onderwijs.

Avonduren

Stijn Schouwenaar en Marco Taks, studenten aan HAS Den Bosch, zijn halverwege hun jaar Topklas Ondernemen. Ze onderzochten de markt, schreven een businessplan, kregen les in belastingen, boekhouding en marketing. Ze hebben een persoonlijke coach, maakten een POP en formuleerden leerdoelen. Inmiddels hebben ze hun businessplan gepresenteerd en verdedigd voor een stuurgroep van docenten en mensen uit het bedrijfsleven. Hun plan voor ‘Heemwerk’ (zie kader) is goedgekeurd. Er ligt nu een aanvraag voor een financiering bij de bank en als die toegewezen is dan kunnen ze naar de Kamer van Koophandel. Dat staat ook in hun leercontract voor de tweede helft van het jaar. Bovendien willen ze een aantal opdrachten binnenhalen en er moet een website de lucht in. Daarnaast hebben ze elk drie items geformuleerd waarin ze zich willen ontwikkelen.

Mathijs Ramaker, Erik van den Brandhof en Sietse Draayer volgen in Dronten de minor Ondernemerschap. Ze werken aan een ondernemingsplan voor Dera (zie kader) en ook zij worden daarin gevoed door docenten en gastdocenten die hen bijscholen over verschillende onderwerpen. In de avonduren krijgen zij een starterstraject op maat aangeboden met onder andere de KvK en de bank. Door de minor behalen de studenten naast het CAH-diploma ook het landelijk erkende Certificaat Ondernemerschap. Verder voorziet de minor in coaching door een docent en een extern deskundige uit het bedrijfsleven. Sietse gaat zijn afstudeeropdracht in het kader van zijn bedrijf invullen. Mathijs gaat aan de slag met de vermarkting van het product binnen de module Leiding Geven.

Nog jong

Deze vijf studenten vinden dat de school hun erg stimuleert in hun ondernemerschap. Marco: “De school

TEKST EN
FOTOGRAFIE
leonie barnier



Whiteboards

Mathijs Ramaker, Erik van den Brandhof en Sietse Draayer vormen samen het bedrijf Dera (deravof.nl). Ze produceren whiteboards voor in de melkstal of de robotruimte. Het bedrijf is een doorstart van de student company uit het tweede jaar van hun opleiding. Daarin maakten ze in vier maanden tijd € 50.000,- omzet. “We gaan ons nu richten op kwaliteitszorg en continuïteit binnen het melkveebedrijf.” Ze willen de markt op met protocollen voor het melken of voeren op melkveebedrijven. Deze protocollen gaan ze vormgeven met behulp van foto’s.

staat zo open, alles wat ik wil kan bijna.” Ze zijn zeer te spreken over de coach uit het bedrijfsleven. “Dat is één brok ervaring,” en “die maak je niets wijs. Het lijkt alsof ze je binnen één minuut kennen, ze stellen onmiddellijk de goede vraag.” Ook maken de studenten dankbaar gebruik van het netwerk van de docenten. “We praten met iedereen en vragen ze: is het wat, kan het wat worden?” Ze komen op veel bedrijven, dat geeft hen een brede blik. Maar wringt het dan nooit? De lessen en excursies zijn verplicht. Ze moeten de activiteiten voor het bedrijf daar omheen plannen. Maar de studenten vinden dat niet erg. “Ook al gaan we weer naar een tuinbouwbedrijf, je wordt er nooit dommer van,” vindt Marco, “elke persoon is weer anders.” Erik heeft een kennis die topsport bedrijft. Hij zag dat diens opleiding steeds minder aandacht kreeg. Zo wil hij het niet. Dat geeft te weinig basis naar de toekomst. “Het is terecht dat de school eigen eisen stelt”, vindt Sietse. “We zijn

nog jong, succes is niet verzekerd. Ik wil straks terug kunnen vallen op een brede opleiding en een diploma.”

Lange dagen

In het vierde jaar van de opleiding is er dus alle ruimte om een bedrijf op te zetten. Maar wat gebeurt er in de eerste drie jaar op het vlak van ondernemerschap? Het bedrijf van de CAH-studenten ontstond in het tweede jaar binnen de student company. Daar ontwikkelden ze het lef om Friesland/Campina te bellen. Erik: “Dan staat het zweet je wel even in de handen.” Gedurende de hele opleiding krijgen ze coaching, leren ze onder andere hoe ze zichzelf moeten presenteren, “dat maakt ons sterker.” En in de studentenvereniging en haar commissies hebben ze van alles georganiseerd, “zijn we echt voor de leeuwen gegooid.” Ze werken dus volop aan ondernemerscompetenties, zonder dat ze dat expliciet benoemen. “Ze leren het door gewoon te

Dekstier naar Ethiopië

“Excellent kan u helpen om met eigen middelen een veestapel te fokken waar u in de toekomst (meer) rendement uit haalt.” (Bron: www.excellent.nl). Reinier van der Steege, eigenaar van Excellent, bespreekt met de agrariër waar die met zijn veestapel over vijf jaar wil staan, analyseert de koeien en adviseert vervolgens over stierkeuze. Het bedrijf handelt in koeien, dekvee en exclusief fokvee, sperma en embryo’s. “Als het lukt, laat ik binnenkort een dekstier per vliegtuig exporteren naar Ethiopië, dat zou dan een primeur zijn.”



doen”, vindt docent Erik Hassink. “In de student company, in de rest van de opleiding en zeker in de minor.”

Een ander verhaal speelt zich af in Friesland. Reinier van der Steege is tweedejaars student Agrarisch Ondernemerschap aan hogeschool Van Hall Larenstein in Leeuwarden. In de derde klas van het mbo was hij al fokkerijspecialist voor een organisatie en vanaf het vierde jaar ging hij ook de handel voor boeren verzorgen. Soms had hij wel eens een afspraak met een boer of stond hij met een stand op een beurs terwijl hij eigenlijk in de les moest zitten. De docenten op het mbo hebben daar nooit een probleem van gemaakt. In het laatste jaar moest hij twee grote eindopdrachten maken terwijl het bedrijf gewoon door ging. Dat werden lange dagen.

Excellent, zijn bedrijf (zie kader) gaat hem nu steeds meer tijd kosten. “De school stimuleert het niet, maar legt ook geen beperkingen op.” En school hoeft naar hem niet soepeler te zijn dan naar andere studenten. “Je moet je zaken op tijd afhebben. De docenten geven ruim van te voren op wanneer dat is.” Zo kan hij zelf zijn tijd indelen. Als hij tijdens de les een belangrijk telefoontje krijgt, loopt hij even het lokaal uit. Maar het is voor hem wel extra belangrijk dat hij weet waar hij aan toe is. De studenten hebben vrijdags vrij om aan hun opdrachten en projecten te werken. Hij doet dat door de week heen, zodat hij die dag vrij heeft voor afspraken voor zijn bedrijf. Soms plant de school dan toch bijeenkomsten, want ‘iedereen kan dan toch’.

Ook Reinier moest samen met anderen een student company opzetten. “Daar leer ik kijken vanuit het bedrijf, in plaats van naar een bedrijf. Bijvoorbeeld dat ik straks geen personeel ben, maar heb.” School coacht op ondernemersvaardigheden zoals ‘risico durven nemen’. Reinier denkt dat ondernemen in je moet zitten, dat je dit niet kunt leren.

Zware lasten

Dat het wel eens zwaar is, hoort erbij. Daar leren ze van. Stijn en Marco moesten in de eerste twee blokken van het schooljaar een voorlopig businessplan schrijven en tegelijkertijd meedraaien in een projectgroep met andere studenten. Daarna een week op excursie en direct daarna moesten ze hun businessplan presenteren. Toen wisten ze niet hoe ze het rond moesten breien, nu zien ze het als een goede leerervaring. En zo is dat ook bedoeld, zegt Dekker.

De studenten zien de uitdagingen waar ze voor komen te staan door de combinatie van ondernemen en studeren vooral als kansen. Ze willen niet vertroeteld worden, ze willen geen uitzonderingspositie. Hooguit verwachten ze dat de docenten zo nu en dan wat soepel zijn. En dat gaat meestal goed. Ze zijn vooral heel blij met de mogelijkheden die de school biedt. Stijn: “Zonder Topklas Ondernemen hadden we dit bedrijf ook wel gestart, maar dan voorzichtiger, bijvoorbeeld eerst een dag per week.” Marco: “Dit is ideaal. Nu hebben we nog geen zware vaste lasten. Het is redelijk risicoloos.”



Communicatie bij streekontwikkeling

Met Heemwerk willen Stijn Schouwenaar en Marco Taks binnen streekontwikkelingsprojecten een brug slaan tussen burgers en agrariërs aan de ene kant en de overheid aan de andere kant, en dan vooral als procesbegeleiders. “We merken dat er heel veel ruis zit in de communicatie. Wij willen partijen bij elkaar brengen, subsidies regelen, deskundigheid inschakelen. We hebben afgelopen jaren veel projecten gezien in de regio Den Bosch, Tilburg, Eindhoven. Die kennis en ervaring willen we nu uitzetten in West-Brabant. Daar liggen onze roots, onze contacten. Daar ligt een markt.”