

Voor jezelf beginnen

Onder de vleugels van school



tekst

ton van den born

FOTOGRAFIE

has den bosch,

frywa,

horse & hunk

Een eigen bedrijf starten terwijl je nog studeert. Ondernemen met steun van de school. Alle groene hogescholen hebben studenten die dit doen. Een spannend en inspirerend proces, voor hen, voor medestudenten en voor docenten.

Ondernemersvaardigheden worden vanuit de overheid gepromoot, en ook scholen doen dat. De Topklas Ondernemen van HAS Den Bosch, sinds studiejaar 2006-2007, is een voorbeeld, en ook de minor ondernemerschap van de CAH Dronten. Want ondernemen, meer ondernemen, is noodzakelijk om werkgelegenheid te creëren. Bovendien draagt 'ondernemend zijn' bij aan de persoonlijke ontwikkeling en waarschijnlijk ook aan de kwaliteit van de samenleving als geheel.

Ondernemingen van studenten stralen ook door naar de school. Het stimuleert, zegt Erik Hassink, opleidingscoördinator ondernemerschap bij de CAH Dronten.

"Docenten zijn geen ondernemers, maar veel van hen vinden dit wel leuk; ik vind het in elk geval heel leuk."

"Het is ook heel spannend om bij deze bedrijfjes aan de zijlijn te staan", zegt Patrick Sengers, docent en coördinator van de Topklas. "Dat motiveert om in dit proces mee te gaan."

Realiteitszin

De docenten stimuleren studenten om hun mogelijkheden te onderzoeken. "We proberen ze te prikkelen om breder te kijken", zegt Sengers. *Out of the box*. Niet elke student komt met het idee van kamelelmelk, een kalender met *horses* en *hunks*, keramiek importeren, workshops over fooddesign of de import van *cloudberry*. Maar ze komen vaak wel met dingen waar ze zich vol enthousiasme in storten. "Wij moeten ze dan behoeden voor de valkuilen," zegt Hassink, "en ook realiteitszin bijbrengen."

Bij de CAH gebeurt dit in de module Student Company in het derde jaar en de minor ondernemerschap. Die minor biedt een starterstraject aan twaalf studenten die een onderneming willen beginnen. De HAS heeft de Topklas, met jaarlijks een vergelijkbare groepsgrootte. Ze komen hier niet zomaar in. "Vooraf is er een Idols-



Engelbert de Wit:
"Je moet jezelf de tijd gunnen om te ontwikkelen, persoonlijk en zakelijk"

moment", vertelt Sengers. "Dan moeten ze vanaf een stip een jury overtuigen." De studenten van CAH en HAS moeten zich in dit traject met hun businessplan ook bij financiers en accountants verantwoorden.

Risico

Engelbert de Wit (25) heeft een productie- en handelsbedrijf in keramiek opgezet. "Het begon al te kriebelen in het derde jaar", vertelt hij, terwijl op de achtergrond de Tomtom waarschuwt dat hij moet afslaan. Hij is onderweg naar een klant.

Engelbert studeerde Bedrijfskunde & agribusiness op HAS Den Bosch en solliciteerde in het derde jaar voor een plek in de Topklas. Hij had in Roemenië, Portugal en Hongarije al rondgekeken naar keramiek, maar niet definitief voor het product gekozen. "Na toestemming voor de Topklas kwam ik daar snel op uit. Zeker nadat ik op een beurs in de VS met keramiekfabrikanten had gesproken."

Hij is de HAS dankbaar voor de stimulans om zich te ontwikkelen. "Mooi ook dat ik in september, terwijl het studiejaar al begon, nog naar die beurs kon. Toen kwam het in een stroomversnelling; de ideeën werden concreter. En een maand later bestelde ik mijn eerste container keramiek." De HAS, waar hij in 2008 afstudeerde, hielp

Tips van/voor 'studentstarters'

1 Investeer in naamsbekendheid: erop uit, netwerken en relaties aanknopen. Een website is een leuke, virtuele etalage, maar er loopt niemand zomaar langs.

2 Zegt de omgeving: 'Dat lukt je toch niet': niet bij voorbaat opgeven. Enthousiasme is nodig. (Tip van Sietze Draaijer, CAH, Dera organisatieadvies.)

3 Realisme houdt in dat je niet verwacht direct de goudmijn binnen te slepen. Je moet eerst de zaak opzetten, investeren en ontwikkelen. Een vijf-jarenplan maken bijvoorbeeld. 'Je moet hard willen werken hoewel het niet direct financieel iets oplevert'. (Tip van Hanneke Clabbers, tuinontwerpster en student Tuin- en landschapsarchitectuur Van Hall Larenstein Velp.)

4 Inzet, creativiteit, realisme en volharding. HAS Den Bosch spreekt over vier D's. Dromen, Denken, Durven, Doen.

5 Zoek hulp en steun van mensen om je heen. "Mensen die je aanvullen." Durf te vragen. Hanneke en Sietze raadplegen collega-ondernemers en eventueel een vroegere docent.

dus. "Maar je leert pas echt door te doen. Ik ben opgegroeid in een bloemenzaak, een ondernemende omgeving, dat heeft vast geholpen. Je moet ook durven. Kiezen voor een baan in een bedrijf is veilig en dit is onzeker. Ik heb het overigens nooit als een risico gevoeld; mijn moeder was zenuwachtiger dan ik. Ik denk dat het komt omdat ik erin geloof."

Garageboxen

"Je moet ervoor leven, maar je krijgt er veel vrijheid voor terug. Verder moet je jezelf de tijd gunnen om te ontwikkelen, zowel persoonlijk als zakelijk. En, ik wil niet zweverig klinken, je moet ook dicht bij jezelf blijven. Had ik geen affiniteit gehad met het product en met de markt, dan had ik hier niet mee kunnen starten."

Engelbert begon vanuit zijn slaapkamer en met twee garageboxen waar de inhoud van twee containers kon worden opgeslagen. Hij ging op pad met zijn vazen. Naar stylisten, binnenhuisarchitecten, woonwinkels. "Niemand kent je immers nog. Ik hoor wel eens van anderen dat ze moeite hebben om hun product te verkopen. Het is investeren in het begin, en doorzetten. De eerste keer klopt je met bevende knieën aan bij een klant. Gewoon doen en niet je hoofd laten hangen."

"Het levert nog weinig op", vervolgt hij. "Bovendien ben ik in de recessie begonnen. Ik heb nu drie boekjaren gehad en ik haal er voor het eerst een minimaal inkomen uit. Januari was een fantastische maand. Het komt helemaal goed, ik zie wel perspectief, en deze ervaring pakken ze me niet meer af."

De oorsprong van het bedrijf: een module over een agrarisch adviesbureau in het tweede jaar.

Sietze Tabak en Sierd Veenstra vinden starten niet zo moeilijk. "Het is veel moeilijker om een markt te vinden en het product te verkopen"



Fotoshoots

Een kalender met paarden en mannen. Dat is het product van Mandy Pijnappel (24) en Fianne Imminga (22), in juni 2010 afgestudeerd aan de CAH Dronten. Hoe ze op het idee kwamen? Mandy: "In het laatste jaar van de studie waren we met een groepje van acht waarvan vijf paardenmeiden. Na brainstormen over een product en over onze liefdes kwamen we op deze combinatie. En een kalender."

Het liep verrassend goed. Van de kalender van 2010 werden zevenhonderd exemplaren verkocht. En van 2011, toen alleen Mandy en Fianne doorgingen, elfhonderd. Het kan nu in de avonden, zegt Mandy, die werkzaam is als vestigingsmanager bij een uitzendbureau. "Maar straks als de fotoshoots voor 2012 komen, wordt het weer intensiever."

Dit jaar hebben ze de investeringen eruit gehaald. "Daar zijn we heel tevreden over. In het begin waren we wel bang vanwege de kosten. Komt dat wel terug?" Ze



Mandy Pijnappel en Fianne Imminga praten met Welkoop en de V&D over verkooppunten van hun horse&hunk-kalender

praten nu met Welkoop en V&D over verkooppunten.

Haar tips: “Mensen reageren snel: dat lukt nooit. We wilden bijvoorbeeld een bekende dressuurruiter op de kalender. Nee heb je. Niet te veel nadenken over de mogelijke barrières, maar gewoon doen.”

Protocollen

Handel in een concreet product kan; ook deskundigheid is vermarktbaar. Sietze Tabak (25) en Sierd Veenstra (24) zijn een adviesbureau gestart. Ze willen grotere melkveehouderijen helpen met de optimalisatie van de bedrijfsvoering en de personeelsinzet, structuur bieden met protocollen.

Het begon vorig jaar, januari 2010, vertelt Sierd. In de afstudeerperiode bij Van Hall Larenstein in Leeuwarden, waar ze Agrarisch ondernemerschap deden. Maar de oorsprong ligt bij een module over een agrarisch adviesbureau in het tweede jaar. “Dat vonden we wel mooi.” Geïnspireerd door een stage in de melkveehouderij dicht bij Moskou waar het ging om efficiënter werken, onderzochten ze voor hun afstuderen of het mogelijk was om

hierin zelf een adviesbureau op te zetten.

Sierd en Sietze zitten nog in de ontwikkelfase, zonder kantoor, thuis vanaf de laptop. Met folders en af en toe met een stand op een landbouwbeurs wer-

ken ze aan naamsbekendheid. “Het is niet zo moeilijk om een adviesbureau te starten”, zegt Sierd. “Het is veel moeilijker een markt te vinden en het product te verkopen. Het is bovendien niet tastbaar.”

Dat is de reden dat ze nu ook met handel in maïs-zaden begonnen zijn. Bovendien hadden ze tijd over. “Ik sta nog wel op de loonlijst als boerenhulp en twee keer per dag ga ik melken. Maar uiteindelijk is het de bedoe-

ling dat we ervan rondkomen.” Zijn droom blijft overigens wel boer worden. Schoolhulp hebben ze nog niet nodig gehad. “Maar sommige docenten kunnen we altijd bellen.”

Inspireren

“Soms vragen we ons wel af, hoe kom je op het idee?” zegt docent Sengers. “Maar eigenlijk weet je pas na een jaar of vier of het wat wordt.” De eerste jaren zijn jaren van investeren, ontwikkelen, uitzetten en netwerken. Zolang ze hun onderneming onder de vleugels van de school beginnen, voelt het anders dan na afstuderen. “Dan wordt het broodwinning; dat is een ander verhaal. Als je als student een klant hebt en een paar honderd euro verdient, ben je heel tevreden. Maar na afstuderen heb je misschien wel vijf klanten nodig.”

“Met het financiële verhaal hebben de studenten vaak moeite. Komen de investeringen wel terug?” Verder aarzelen ze soms omdat ze denken en hopen dat ze een gat in de markt hebben gevonden. “Dan wil je niet dat iemand anders ermee wegloupt. Daarom houden ze het liever klein.”

Verder is het afhankelijk van hoe een student zichzelf ziet. “Als hij zichzelf een beetje kent, weet hij waar zijn grenzen en hoe reëel zijn ambities zijn. Is dat zelfbeeld er niet – dat zijn uitzonderingen – dan zijn die ambities soms erg wild. Dan denk je: dat gaat niet lukken.”

Sengers ziet dat creatieve mensen vaak meer moeite met het businessplan hebben. “Andersom zijn mensen die goed zijn in de cijfertjes, niet de meest creatieve.” In de Topklas zitten ze door elkaar. “In de hoop dat ze elkaar inspireren.”

Gewoon doen

De Topklas heeft nu een dertig of veertig ondernemers opgeleverd. Die zijn niet helemaal uit het zicht van de HAS, zegt Sengers. Er is een Topklas ondernemersvereniging. “Daar kun je een natraject vormgeven.” Bovendien organiseert de HAS Den Bosch een paar keer per jaar een ondernemerscafé.

Succes van de oud-studenten ziet hij als een ‘mooie beloning’ voor de onderwijsinspanningen. “Maar we kunnen het echt niet afdwingen. Ook als ze twijfelen over de haalbaarheid, moeten ze het gewoon doen. Het is altijd leerzaam.”

Kijk op www.groenonderwijs.nl > editie 3 voor de websites van de bedrijven.

Na afstuderen wordt het broodwinning; dan volstaat een paar honderd euro verdienen niet meer.