

Studenten Inholland denken over internationaal ondernemerschap

Je bedrijf over de grens

Bij Inholland Delft hebben tien tuinbouwstudenten deelgenomen aan een project rondom internationaal ondernemerschap. Wat houdt dat in: ondernemen over de grens, wat vraagt het van je en hoe kijk je daartegenaan?

Een visie op internationaal ondernemerschap. “Dat is niet altijd zo eenvoudig op papier te zetten voor onze studenten”, zegt Gerry Kouwenhoven, projectleider internationaal ondernemerschap bij Inholland Delft en verbonden aan het lectoraat Integrale Voedsel- en Productieketens.

Tien studenten – zeven in de opleiding Tuin- en Akkerbouw en drie studenten Horticulture – verdiepten zich vorig jaar in de vraag wat het betekent om een internationaal ondernemer te zijn. De Nederlandse tuinbouw heeft altijd wel internationale aspecten, in handel, arbeid of vestiging, maar je kunt daar op verschillende manieren mee omgaan.

De studenten hebben met elkaar over aanpak, uitdagingen en kwaliteiten nagedacht en gesproken. Met ondernemers, met begeleiders en met studenten uit Spanje, Engeland en Oostenrijk. Ze zijn vorig jaar ook naar Malaga geweest, in Zuid-Spanje.

Prestarters

Inholland Delft participeert met hogescholen en universiteiten uit die drie landen in een project waarbij toekomstige ondernemers worden geholpen met vragen die, aldus Kouwenhoven, normaal blijven liggen. “Je kunt ze bijvoorbeeld niet stellen aan de Kamer van Koophandel.”

De projectdeelnemers uit Malaga, Barcelona, Londen, Graz en Delft hebben gezamenlijk competenties benoemd

zoals *entrepreneurial skills*, ondernemerszin, (*advanced*) *business and financial planning*, *competition management*, *collaboration management* en *innovation and knowledge management*. Ze hebben ook een digitaal platform opgezet. Startende ondernemers kunnen daar tips uitwisselen. En er worden internationale meetings georganiseerd. Zo wordt er half februari een ondernemersgame gespeeld in Rotterdam en Delft.

Doelgroep bij Inholland zijn studenten die het idee hebben binnen een jaar of twee een onderneming te starten of het familiebedrijf over te nemen. Prestarters, zegt Kouwenhoven.

Gedrevenheid

Soms twijfelen ze nog wel: is ondernemerschap wel iets voor mij? Bijvoorbeeld Robbin van de Bosch (20): wordt het het bloemenbedrijf thuis of toch een baan als manager in een ander bedrijf? Hij erkent dat er veel overlap van competenties is, maar verschil zit er bij de uiteindelijke verantwoordelijkheid en de bedrijfsrisico's. “Als ik een mooie baan als manager aangeboden zou krijgen, zou ik daarvoor kiezen.” Daarbij speelt mee dat het bedrijf thuis volgens hem te klein is voor overname en dat er een investering nodig zou zijn.

Bovendien, zegt hij, moet het wel in je zitten. Je moet er de kwaliteiten voor hebben, anders moet je het niet doen. Doorzettingsvermogen, creativiteit, inzicht en overzicht. Hij heeft zich verdiept in

zijn eigen kwaliteiten. Sterk is communiceren en contacten leggen, maar minder is luisteren. Wat wordt het dan: manager of ondernemer? “Ik kan stellen,” zegt hij, “dat ik het nog steeds niet weet.”

Robbin vindt internationaal ondernemen in de tuinbouw in elk geval belangrijk: er is immers weinig ruimte in Nederland en veel bedrijven wijken uit. “We krijgen wel Engels, we kijken naar bedrijven en het perspectief en we proberen ook verder te kijken, maar we leren bij Tuin- en Akkerbouw niet echt om ons naar het buitenland te richten.” Robbin loopt vanaf februari stage bij een boomkwekerij in Boskoop.

De internationale conferentie in Malaga op 5 en 6 juni was een hoogtepunt van de oriëntatie op internationaal ondernemerschap. Ze waren toen nog tweedejaars, hadden sponsors gezocht om hun reis te bekostigen, luisterden er met studenten uit de andere deelnemende landen naar presentaties van ondernemers, deden workshops en bezochten er bijvoorbeeld een tomatenbedrijf.

Eerder al hadden ze gesproken met een ict-ondernemer over de goede tijden en de slechte tijden in een bedrijf. Juist ook de verhalen over hoe je tegenslagen te boven komt, waren leerzaam, zegt Kouwenhoven.

En wat Robbin bijgebleven is van het bezoek in Malaga is de gedrevenheid van mensen die aan de universiteit van Malaga hadden gestudeerd en er hun bedrijfsideeën presenteerden.





Studenten bezoeken een tuinbouwbedrijf bij Malaga

Netwerk

Sjoerd van Adrichem (19) vergeleek het tomatenbedrijf in Malaga met het tomatenbedrijf thuis. “Ik had verwacht dat ze minder ver zouden zijn met de technische kant.”

Een internationaal aspect aan het tomatenbedrijf thuis is er volgens hem zeker. “Zoals in ongeveer elk tuinbouwbedrijf werken er ook Polen bij ons. Verder is aanlevering en afzet vaak internationaal. Die afzet wordt geregeld door de Greenery; afgelopen jaar hebben we zo tomaten geleverd aan Spanje.”

Bij internationaal ondernemen denkt hij echter in de eerste plaats aan be-

drijfsvestiging in het buitenland. “Maar ik wil eerst kijken hoe het hier gaat. Zolang dat goed gaat is er geen drive om naar het buitenland te gaan.” Je moet dan bovendien bereid zijn om waardevolle dingen achter te laten. Hij doelt op vrienden en familie: het sociale netwerk. “Dat is vooral emotioneel. Je moet daar dan toch weer zo’n netwerk opbouwen.”

Vorbereiden op internationaal ondernemerschap? “Dan denk ik aan de cultuur in het buitenland en hoe de markt er in elkaar zit. Daar moet je je in verdiepen.”

Mark Wubben (21), afkomstig van een

snijbloembedrijf, denkt in dezelfde lijn. “Ik zou er mensen bij betrekken die weten hoe de cultuur in elkaar zit en die daar – denk bijvoorbeeld aan een rozenkwekerij in Kenia – iets kunnen opzetten.” Dan verplaats je inderdaad slechts een onderdeel van het bedrijf, erkent hij. In dit geval de productie.

Als het gaat om internationaal ondernemen is kostenbeheersing volgens hem het belangrijkste motief. De energiekosten zullen in het buitenland vaak veel lager zijn.

Visie

Na de conferentie in Malaga en een

debat met ‘echte’ ondernemers hebben de tien studenten verder gepraat en hun gedachten over internationaal onderne-

Voorbereiden op internationaal ondernemerschap? Dan denk ik aan de cultuur in het buitenland en hoe de markt er in elkaar zit

men op papier gezet. Welke eigenschappen heeft een ondernemer nodig, welke vormen van internationalisering zijn er (zoals bedrijf verplaatsen, handel over de grens, werknemers uit buitenland of andersom: *outsourcing*), welke uitdagingen

kom je tegen als je je als ondernemer je bedrijf in het buitenland vestigt, hoe zit het met cultuur en cultuurverschillen, wat betekent innovatie, ketensamenwerking of maatschappelijk verantwoord ondernemen voor je en wat moet je nog leren?

Het vraagt nogal wat, aldus de meeste studentbijdragen. Inzicht, doorzettingsvermogen, creativiteit, samenwerking en leren. “Ik wil als ondernemer graag vernieuwend bezig zijn”, meldde Bart Kerkvliet in zijn visiestuk. “Ik wil daarbij rekening houden met de medemens en niet alleen aan mezelf denken en ik wil iets voor de medemens betekenen zonder hier noodzakelijk veel geld aan te verdienen.”

Een duidelijke keuze voor maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar, zegt Kouwenhoven. “Het was voor deze jongens toch niet altijd zo eenvoudig om

hun visie op papier te krijgen. De verhalen in de bundel waarin ze nu zijn opgenomen, waren niet de eerste versie. Regelmatig werd het teruggestuurd met de opmerking: dit is geen visie.”

“De verhalen waren bovendien vaak erg op het bedrijf zelf gericht en niet consument- of ketengericht. De studenten hebben veel geleerd, maar ze zijn er nog niet. Het is blijkbaar nog moeilijk om te overzien wat internationaal ondernemen inhoudt en hoe je daar opvattingen over kunt hebben. Voor het onderwijs ligt er nog een opdracht. Maar,” besluit ze, “ik ben blij en trots met wat er inmiddels op papier staat en wat er in het denken over internationaal ondernemerschap is veranderd.” □