

# Studentenbedrijf als uitstroomvariant

ce allen

ONDERNEMEN OP HET DELTION COLLEGE

Het personeelsblad is één van de middelen om beleid naar de werknemers te brengen, keuzes toe te lichten, reacties en meningen te verwoorden en veranderingen, nieuwe ontwikkelingen en trends te volgen. Maar het belangrijkste doel is en blijft het vergroten van betrokkenheid bij de organisatie.

DOOR RENSKÉ VALK

Het is een zonnebril- en penhouder in één, en hij kost slechts €2,40. Een concurrerend prijsje, maar de initiatiefnemers zijn ten behoeve van de lancering dan ook niet over één nacht ijs gegaan: er is marktonderzoek gedaan, een ondernemingsplan geschreven, investeerders gevonden en adviseurs aangetrokken. Uiteindelijk is de verkoop gestart en wel vanuit lokaal 3.058 in gebouw Geel 1 (campus Oost). De verkopers? Student Company 7EVEN van het Deltion College in Zwolle.

Zeven mbo-studenten uit klas drie van de afdeling Handel & Ondernemen vormen samen het team 7EVEN. Het gaat weliswaar om een gelegenheidsformatie, opgericht in het kader van een schoolopdracht, maar het bedrijfje heeft niettemin een algemeen directeur, een personeelsmanager, een marketingmanager, een salesmanager, een inkoopmanager, een promotiemanager en een financieel manager. Met de zonnebril- en penhouder voor aan de zonneklep van de auto richt het team zich op zowel de particuliere als zakelijke markt.

Het studentenbedrijf 7EVEN bestaat al weer een schooljaar. Het team Handel & Ondernemen van het Deltion College startte zo'n drie jaar geleden met een aantal Jong Ondernemen initiatieven. Sinds vorig schooljaar echter heeft Jong Ondernemen echt wortel geschoten en is het traject een regulier uitstroomprofiel van de afdeling Handel & Ondernemen geworden: HOJO (Handel & Ondernemen/Jong Ondernemen). Wouter van den Hazel, mentor, coach binnen HOJO en docent: "Onze studenten vinden het traject aantrekkelijk, een praktische manier om ervaring op te doen met het ondernemerschap. Aanvankelijk stond dit traject nog naast het gewone curriculum en kreeg ergens in de middagen z'n beslag. De leerlingen werden een beetje aan hun lot overgelaten, waardoor het enthousiasme en de belangstelling vrij snel afnam. Zo'n 'vrijwillige insteek' bleek niet bevoor-

derlijk voor de inzet. Onder andere om deze reden hebben we toen besloten om het Jong Ondernemen traject onderdeel te maken van de opleiding, en wel als uitstroomprofiel richting hbo." De afdeling Handel & Ondernemen kende traditioneel de twee uitstroomvarianten Filiaal Manager en Ondernemer Manager Detailhandel. Aan deze twee varianten is nu een derde toegevoegd, namelijk HOJO.

## Doorlopende leerlijn

Het HOJO-traject vormt op het Deltion College een koppelstuk naar het hbo. Van den Hazel: "We hebben wel eerder geprobeerd om de koppeling naar het hbo te versterken, maar dat is nog nooit zo goed gelukt als nu, binnen dit concept. Het doorstroompakket is ontwikkeld met Stenden Hogeschool Leeuwarden, afdeling Small Business Retail Management. Als onze studenten dit traject volbrengen krijgen ze een vrijstelling voor het eerste jaar bij deze studierichting. Geen propedeuse, maar wel studiepunten zodat ze in het duale tweede jaar hun associate degree (AD) kunnen halen. Hiertoe hebben we een convenant met Stenden gesloten. Normaal gesproken moeten onze leerlingen stage lopen. De studenten die dit traject kiezen lopen ook stage, maar in de vorm van Jong Ondernemen. Op deze manier vormt Jong Ondernemen dus een onderdeel van de 'normale' lessen. Ze houden kantoor op school en de lijnen naar begeleiding zijn kort."

Al in de tweede klas wordt geïnventariseerd wie belangstelling heeft voor deze uitstroomvariant. Dan wordt ook gekeken wie uit het juiste hout gesneden is, want studenten die voor deze variant kiezen moeten aanpoten. In het derde jaar zullen ze de uitstroomvariant Ondernemer Manager Detailhandel in een half jaar moeten afronden, in plaats van in driekwart jaar. Daarnaast loopt het traject Jong Ondernemen – starten met een stu-

'Onze studenten vinden het traject aantrekkelijk'

dentenbedrijf, dus - met daaraan gekoppeld het doorstroomprogramma hbo. Van den Hazel: "Dit is niet voor iedereen haalbaar. We beschouwen de groep die hiervoor kiest wel een beetje als een topklas. Het komt aan op wilskracht en doorzettingsvermogen."

## Reflectie

De eerste prille periode van een studentenbedrijf is verdraaid lastig. De school verwacht dat er aan het einde van het schooljaar sprake is van een product en een draaiend bedrijf. Samen staan ze dus voor een aardige klus: rollen verdelen, effectief overleggen, een marktonderzoek, een ondernemingsplan, en ook de meer ongreepbare zaken als werken in een team, je eigen kracht (en valkuil) leren kennen, elkaar aanspreken op elkaars handelen, verantwoordelijkheid nemen voor de regie. Van den Hazel: "Een deel van de opbrengst van dit traject zit 'm in het tot stand komen van vooral deze laatste zaken. Daarom zijn we in het begin erg gericht op individuele reflectie (hoe zit ik in elkaar, hoe kan ik het beste uit mezelf halen?) en teambuilding. Elke woensdag houden we bijvoorbeeld een feedback-ronde. In het begin zitten ze nog een beetje op de stoel te schuiven, maar na verloop van tijd leren ze dat ze door samen te reflecteren verder kunnen komen."

Het traject is niet alleen organisatorisch ingebed. Deelname aan het studentenbedrijf wordt ook in onderwijsinhoudelijke termen 'gewaardeerd'. Van den Hazel: "De groep die 7EVEN vormt, volgt nog eindtermenonderwijs. De eindterm die bij ons aan uitstroom is gekoppeld, is 'het kunnen schrijven van een goed ondernemingsplan'. Vanaf het begin maken we duidelijk dat ze weliswaar als een team aan alle bedrijfsfacetten werken, maar dat ze uiteindelijk allemaal individueel bevestigd worden op het ondernemingsplan. Ik beoordeel dus ook de inkoopmanager op zijn inzichten en vaardigheden met betrekking tot het ondernemingsplan."

7EVEN kreeg de tweede plaats als beste Zwolse studentenonderneming.



Wouter van den Hazel is erg enthousiast over het HOJO-traject. Voor hem is de belangrijkste succesfactor integratie in het reguliere curriculum, dus tijdens de gewone schooluren en gerelateerd aan de bestaande onderwijsinhoud. Daarnaast moet je als school aan leerlingen 'ruimte om te leren' kunnen geven – dat gaat met vallen en opstaan – en kunnen sturen op afstand.

## Leerzaam

Het bedrijf is elke dag bereikbaar van 9.30 uur tot ongeveer 15 uur. Bastiaan Eising neemt de telefoon op. Hij is inkoopmanager bij 7EVEN, zorgt dus voor het inkopen van het product, het regelen van de opdruk, de cadeauverpakking en het voorraadbeheer. "Wij zijn achteraf blij dat we hebben gekozen voor een bestaand product. Een nieuw product verzinnen kost doorgaans veel tijd, het product

wordt duur en de verkoop daarmee heel lastig. Nu hebben wij onze tijd kunnen steken in de verkoop en alles wat daarbij hoort. Dat betekent dat ik op internet op zoek ben gegaan naar de goedkoopste toeleverancier, de goedkoopste cadeauverpakking en mogelijkheden om opdruk van bedrijfslogo te realiseren – dat doen we nu met stickers -."

Naast de 'hoofd functie' heeft iedereen nog een tweede functie. Handig in geval van ziekte, en tevens leerzaam. Bastiaan doet ook nog financiën, is ongeveer drie dagen per week met het bedrijf bezig en soms wat vaker. "Ik heb er gewoon plezier in."

Succesfactor voor Bastiaan is zonder meer de ruimte en ondersteuning die de school aan de studenten heeft gegeven. De studenten beheren min of meer een eigen lokaal, met computer, laptops, telefoon en kast en er zijn verschillende begeleiders en adviseurs die met raad en daad kunnen bijstaan. Eising: "Toch verwachten ze wel dat je het eerst zelf uitzoekt. Het is tenslotte je eigen bedrijf. Voor mij werkt dat, ik voel me echt verantwoordelijk."

De studenten zijn op de hoogte van het principe 'learning by doing' en ervaren dit traject ook als zodanig. Bastiaan: "Je leert op een andere manier, praktisch en concreet. Wat je leert, zie je direct terug in je bedrijf. Zonder 7EVEN had ik niet beseft wat er allemaal komt kijken bij het starten van een bedrijf. Bijvoorbeeld hoe belangrijk goed communiceren is. Bij de start ontstonden vaak misverstanden, door gebrek aan communicatie. We hadden daar ook nog geen structuur voor. Nu weten we dat beter dan ooit."

Van den Hazel: "Als je de juiste omstandigheden kunt scheppen, dan krijg je dingen voor elkaar, die je in je reguliere programma nooit bereikt. Zo hadden we hier een studente die al meerdere malen haar eindpresentatie had vooruitgeschoven omdat ze erg bang is om in het openbaar te spreken. Ditzelfde meisje zag ik een paar weken geleden een zaal met 200 ondernemers toespreken. Die razendsnelle persoonlijke groei heeft ze mede te danken aan haar deelname aan 7EVEN." ■

'Studenten die hier voor kiezen moeten aanpoten'