

▶ IN DEZE NIEUWSBRIEF O.A.

**Kim de Ridder:**  
"Studeren en ondernemen was voor mij de juiste combinatie"



p. 4



**Eline van Aken:**  
"Generation Next biedt mij vrijheid in mijn tijd en inkomen."

p. 8

**Tom van de Werken:**  
Net afgestudeerd en meteen al ondernemer



p. 14



**Susanne van Klink**  
Stage in Paramaribo

p. 16

**Erwin Koenraads**  
Ondernemend investeren



p. 18



**Michael Ros:**  
Ondernemer in hart en nieren

p. 22

**Quit your job, pack your bags and return to study... but in a foreign country?**



p. 28

▶▶ INLEIDING

## Het ondernemende gezicht van Bedrijfskunde MER



### Ondernemen of managen?

In deze nieuwsbrief vind je verhalen over ondernemers; ondernemers, die aan onze managementopleiding verbonden zijn als student, docent of alumnus.

Ondernemen is wat anders dan management.

Bij ondernemen gaat het allereerst om naar buiten kijken, mogelijkheden zien en benutten. Maar een belangrijk aspect bij ondernemen is zeker ook risico willen nemen en dat betekent geen garantie op succes of een vast inkomen.

In onze opleiding zitten vooral managementonderdelen en dat is wat anders. Management is vooral gericht op de interne aspecten van een bedrijf en dus voor een groot deel op risico's reduceren.

Ondernemingsgeest is nodig om nieuwe bedrijven te krijgen en te laten groeien, maar als die bedrijven echt groot worden komt er meer management bij kijken. Dikwijls verdwijnt de ondernemingsgeest dan naar de achtergrond, waardoor bureaucratie en inflexibi-

liteit op de loer liggen. Zie Philips in de tachtiger jaren of IBM in concurrentie met Apple en ook op De Haagse Hogeschool wordt veel ondernemingszin van docenten behoorlijk teruggedrongen door de toenemende bureaucratiesering van de organisatie.

Ondernemingszin is namelijk meer dan een bedrijf starten; het gaat om een houding: mogelijkheden zien, handelen vanuit je hart. Anno nu is een ondernemende instelling meer nodig door het verdwijnen van veel zekerheden uit het verleden zoals vaste baan, hypotheek en pensioen.

Ik wens jullie dan ook veel ondernemingszin toe: niet calculerend werken of tentamens halen, maar je open stellen voor kennis en nieuwe ontwikkelingen en dus de mogelijkheden van de opleiding en je omgeving aangrijpen om jezelf te ontwikkelen. Hopelijk helpen de verhalen uit deze nieuwsbrief daarbij.

Veel leesplezier

▶▶ Hein Peterse

# Maak kennis met de nieuwe senior tutores

## Wie zijn wij?

Ik ben Elise van Dreumel en ik ben 21 jaar. Ik zit momenteel in mijn tweede studiejaar van de studie Bedrijfskunde MER. Op school doe ik meerdere dingen, waaronder de Talent Minor, zit ik in de MER Business Club en zit ik ook in het Student Ambassador Team. Naast school werk ik drie dagen per week als receptioniste bij het bedrijf van mijn vader. Maar ik doe ook heel veel andere leuke dingen! Mijn grote passies zijn voornamelijk uitgaan (zoals festivals en feestjes in Amsterdam), winkelen, muziek luisteren, hockeyen, op surfvakanties gaan en met vriendinnen lekker wat eten.



Elise van Dreumel



Lotte Rijzenga

Ik ben Lotte Rijzenga en ik ben 18 jaar. Net als Elise studeer ik in mijn tweede jaar aan Bedrijfskunde MER. Er is een aantal activiteiten waar ik me op school mee bezig houd, zoals de Talent Minor, de MER Business Club en ik geef voorlichting op bijvoorbeeld proefstudeerdagen en middelbare scholen. Naast school werk ik als caissière en servicebaliemedewerker bij de Hoogvliet. Verder vind ik het ontzettend leuk om te voetballen als keeper in een meidenteam en ga ik naar de sportschool. Muziek is verder een van mijn grootste passies en ik vind het erg leuk om wat te drinken met vrienden.

## Wat gaan we doen?

Als senior tutores fungeren wij als aanspreekpunt voor de tutores en docenten. Bij vragen van tutores kunnen ze bij ons terecht. We zullen gaan begeleiden bij de interviews en we assisteren bij het aannemen van de nieuwe tutores.

Ons eerste doel is zorgen voor meer bekendheid bij de propedeusestudenten en deeltijdstudenten. Voor de volgende nieuwsbrief zullen we een artikel schrijven over tutoring en hier zullen een aantal ervaringen worden gedeeld. Ook zullen we deelnemen in de tutorcommissie van De Haagse Hogeschool.

Als jullie vragen of ideeën hebben, kom gerust naar ons toe. We kijken uit naar het komende jaar!

▶▶ Elise van Dreumel / Lotte Rijzenga

## Colofon

Nieuwsbrief  
Bedrijfskunde MER  
April 2014

**Eindredactie:** Corine Barendregt, Anne-Lotte Hartog, Kim Lochtenbergh, Frank de Poorter

**Redactie:** Linda Bloem, Joris Bobeldijk, Martin Cok, Brenda Hage, Anne-Lotte Hartog, Nelleke Heijboer, April van der Horst, Nadine Ketelaars, Chelsea Kranenburg, Kim Lochtenbergh, Eva Swaep, Sari van Teijlingen

**Met bijdragen van:** Elise van Dreumel, Lara Gielen, Irene Huisman, Susanne van Klink, Hein Peterse, Lotte Rijzenga, Ann-Carolin Schroeter, Jascha Veld, Alice Vernout



April van der Horst



Nadine Ketelaars



Linda Bloem



Chelsea Kranenburg



Joris Bobeldijk



Kim Lochtenbergh



Martin Cok



Anne-Lotte Hartog



Eva Swaep



Sari van Teijlingen



Nelleke Heijboer



Brenda Hage

# Ondernemen in het bloed

▶ **Bora Gunes is 25 jaar en is van Turkse afkomst. Van alle bevolkingsgroepen die ons land rijk is - inclusief de autochtonen - beginnen Turkse Nederlanders het vaakst een eigen bedrijf. Ook bij Bora zit het ondernemen in zijn bloed. Begin 2013 hakte hij de knoop door om een eigen onderneming op te starten. Naast het opstarten van zijn eigen bedrijf heeft hij inmiddels de laatste loodjes van zijn studie afgelegd.**

## Hoe het begonnen is

Binnen zijn familie zijn er veel verschillende ondernemers. Ook Bora heeft hier wat van meegekregen, hij droomde er namelijk van jongs af aan al van om een eigen bedrijf te beginnen.

Bora liep vaak met de gedachte om een eigen bedrijf op te starten, maar dit gaat natuurlijk niet zomaar. Het probleem is dat je vaak een startkapitaal nodig hebt en geld lenen in deze tijd is niet eenvoudig. Daarnaast wist hij nog niet zo goed wat voor bedrijf. Na zijn stageperiode bij Gurel B.V., een administratiebureau, wist hij het. Hij wilde een administratiekantoor beginnen voor het MKB, vanwege zijn ervaring in deze branche en tevens omdat een administratiekantoor niet kapitaalintensief is. Om een administratiekantoor te beginnen zijn alleen een computer, printer en een financieel boekhoudsysteem noodzakelijk.

Toevalligerwijs moest hij rond dezelfde periode een minor kiezen, die hij niet voor niets in het kader van ondernemerschap heeft gekozen. Als minor heeft hij Ondernemen & Innoveren gekozen, die erg geholpen heeft tijdens de opstartfase van zijn onderneming. "Bij deze minor leer je echt veel over ondernemerschap," aldus Bora.

Zo heeft hij tijdens deze minor een haalbaarheidsstudie voor zijn bedrijf gedaan, gericht op Turkse ondernemers. Deze minor helpt je bij veel verschillende facetten, zelfs bij het vaststellen van je uurloon.

Deze minor heeft ook bijgedragen aan de bedrijfsnaam. In eerste instantie had Bora gekozen voor Gunes Administratie als bedrijfsnaam. Een docent gaf hem als tip om ' & Financieel Advies ' eraan toe te voegen. Dit zijn de kleine dingen die het doen. Eigenlijk heeft deze minor de basis gelegd voor zijn bedrijf.

Begin 2013 heeft hij vol trots zijn onderneming 'Gunes Administratie & Financieel Advies' ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.

## Onderscheiden

Om te overleven binnen deze branche zal je onderscheidend moeten zijn. Bora probeert zich te onderscheiden door zijn diensten zo scherp mogelijk aan te bieden. Veel administratiekantoren rekenen al snel 80 tot 100 euro per uur. Voor startende ondernemers is dit veel geld. Gunes Administratie & Financieel Advies is een stuk goedkoper per uur en maakt altijd vaste prijsafspraken op basis van een maand of per kwartaal, zodat de klant niet voor verrassingen komt te staan.

## Doelgroep

De doelgroep waarop hij zich focust, bestaat voornamelijk uit Turkse ondernemers. Veel familieleden hebben hun administratie uitbesteed aan een administratiekantoor dat hij langzamerhand over wil gaan nemen.

## Werkzaamheden

Klanten kunnen hun administratie volledig uitbesteden aan Bora. Zijn doel is dat zijn klanten zich volledig op hun corebusiness kunnen

focussen, waarbij ze zich geen zorgen hoeven te maken over hun administratie. Zijn klanten leveren spreekwoordelijk een schoenendoos in, met daarin alle inkoop- en verkoopfacturen. Dit bundelt Bora netjes in een map en vervolgens voert hij deze gegevens in, in Unit4, een financieel boekhoudsysteem. Sommige klanten leveren aan het einde van de maand een schoenendoos aan, andere weer aan het einde van het kwartaal.

Bora doet voor zijn klanten de debiteurenadministratie, crediteurenadministratie en belastingaangifte. Alleen de loon- en inkomstenbelasting besteedt hij uit aan een ander bedrijf, aangezien hier branchespecifieke kennis voor vereist is. In de toekomst wil hij de loon- en inkomstenbelasting zelf gaan doen.

## Toekomst

Het doel van Bora is om het bedrijf te laten groeien, zodat hij medewerkers in dienst kan gaan nemen. Dit wil hij mede doordat een groot bedrijf professioneler overkomt en sneller klanten kan binden, doordat er meer kennis aanwezig is.

Zelf wil hij dan meer een adviserende rol gaan innemen.

Doordat Bora van afwisseling houdt, heeft hij nog niet echt een uitgestippeld toekomstbeeld. Misschien gaat hij een kopopleiding Economie volgen, om les te kunnen geven op het voortgezet onderwijs. Of misschien gaat hij wel in de toekomst een tweede onderneming opstarten. Het staat in ieder geval vast dat ondernemen in zijn bloed zit.



## Tip van Bora

Ondernemen is fouten durven te maken en risico durven te nemen. Maar laat je hier vooral niet door remmen. Het is namelijk erg uitdagend en leerzaam.

Daarnaast geeft hij als tip om een goed netwerk op te bouwen, om je klantenbestand uit te breiden maar ook om elkaar te helpen. Administratie uit handen nemen van een bedrijf kan best risicovol zijn. Als je iets niet weet, kan je vragen stellen binnen je netwerk. Zo help je elkaar verder!

## Kim de Ridder (33):

# “Studeren en ondernemen was voor mij de juiste combinatie”

▶ Al vanaf haar 16de focust Kim zich op hard werken: naast haar loopbaan op school werkte zij tot in de kleine uurtjes in de Haagse horeca. Daar ontmoette zij Joost van Brenk die toen al een eigen bedrijf had in cocktailcatering: al snel startten zij een samenwerking. Dit heeft ertoe geleid dat zij inmiddels 16 jaar een succesvol bedrijf hebben: ‘Booz event design’.

### Andere dromen

Opvallend is dat Kim van jongs af aan haar toekomst anders had voorgesteld dan het starten van een onderneming in event activatie en aankleding van evenementen. De plannen waren om naar de politieacademie te gaan, maar helaas bleek dit voor haar niet weggelegd. Achteraf is zij blij dat zij haar studie niet heeft gevolgd aan de politieacademie: “In het ondernemerschap kan ik vrij en ruim denken en mijn creativiteit kwijt. Als je bij de politie werkt moet je je toch meer houden aan allerlei regels, voorschriften en procedures. Dit is iets wat eigenlijk helemaal niet bij mij past. Tevens heb ik met Joost nog geprobeerd een strandtent over te nemen, maar al snel ontdekte ik dat dit ook niet bij mij paste, omdat het ondernemerschap in een strandtent weinig grijpbaar is. Zodra de weersomstandigheden veranderden, zag je dit terug in de drukte met betrekking tot het aantal gasten. Omdat het weer zo onvoorspelbaar is in Nederland en vooral aan de kust, kampten wij ook regelmatig met een personeelsprobleem, omdat niet iedereen op stel-en-sprong kan komen opdagen als je 's ochtends opbelt of ze dezelfde dag nog kunnen komen werken. Daarom hebben Joost en ik na drie maanden ervoor gekozen om ons weer volledig te richten op onze gezamenlijke hobby en werk: Cocktails and more.”

### Cocktails and more

Joost is in de jaren '90 begonnen met de oprichting van Cocktails and more. In deze tijd wordt hij regelmatig gevraagd om op feesten en partijen cocktails te maken nadat hij met succes een cocktailcursus heeft gevolgd. In eerste instantie huurt hij bars om op evenementen zijn cocktails te kunnen maken, maar al snel gaat hij de bars zelf bouwen. Niet alleen cocktails worden verzorgd op evenementen, maar ook wordt er gezorgd voor bijbehorend decor, hapjes en entertainment waardoor de beleving voor de klant compleet wordt. Cocktails and more wordt al gauw getypeerd als een gespecialiseerde cocktailcateraar. Even later kunnen er vanuit het bedrijf ook cocktailworkshops worden gegeven, wanneer in Nederland het drinken en maken van cocktails steeds populairder wordt. Ook de aanvragen voor materialen voor evenementen stromen binnen en zo wordt Cocktails and more het eerste verhuurbedrijf in (cocktail)bars en andere toebehoren. Ook begint in deze tijd de samenwerking met Kim: van hun hobby maken zij hun werk.

### Voltijd studeren en volop werken

Kim vertelt dat zij eigenlijk altijd gemakkelijk heeft kunnen leren. Na haar VWO heeft zij de studie Management, Economie en Recht in 2003 met succes afgerond aan De Haagse Hogeschool. Ze vertelt ook dat ze eigenlijk nog maar weinig weet van haar studietijd, omdat zij zich toen al richtte op werken en het ondernemerschap. Naast haar werk kon Kim haar studie tegelijkertijd goed afronden.

Op het moment dat zij Joost leerde kennen had Joost dus al een eigen cocktailcateringbedrijf. Kim vond dit zo interessant dat zij zich hierin ging verdiepen en zo ontdekte zij al snel de essentie van catering. Niet veel later startten zij een samenwerking. Na het afronden van de MER ging Kim fulltime aan het werk bij Wine & Spirits als marketingmanager. Wine & Spirits is een bedrijf dat zich specialiseert in exclusieve import, marketing, verkoop, geschenkverpakkingen en distributie van wijnen en nog vele andere dranken. Bullit Energy Drink was er een van. In 2005 wordt deze verkocht aan concurrent Red Bull, waardoor Kim hier in dienst komt als productmanager.

Door haar toegewijde inzet, haar passie voor beide banen en de groei van hun eigen bedrijf maakte Kim hele lange werkdagen: overdag werkte zij bij Red Bull in De Bilt en 's avonds werkte zij aan Cocktails and more. Omdat de groei van Cocktails and more zo gestaag verliep en dit niet te combineren viel met haar fulltime baan bij Red Bull, besloot Kim hier in 2006 te stoppen en zich volledig te richten op hun eigen bedrijf. Niet veel later, in 2007, wordt het eerste personeel aangenomen ten gevolge van een verdere groei van de onderneming. Ook dekt de naam Cocktails and more niet langer de lading van het bedrijf, waardoor het bedrijf een andere naam kreeg: Booz event design.

### Booz event design

Booz event design heette tot 2009 ‘Cocktails and more’ en bestaat ondertussen al bijna 20 jaar. Wat begonnen is met catering en cocktailworkshops is nu uitgegroeid tot een gespecialiseerde aanbieder op het gebied van event aankleding en advies en uitvoer van event activiteiten. Ondertussen heeft het bedrijf tien vaste krachten in dienst en vele oproepkrachten en freelancers, omdat zij immers op projectmatige basis werken. Ook wordt het begrip tijdschrijven al snel steeds belangrijker: door de enorme

groei en toename van aanvragen wordt het onmisbaar om facturable uren te registreren.

Kim benadrukt dat zij vooral materialen hebben die 'standaard' verhuurbedrijven niet hebben: "Voor bijvoorbeeld glazen, bestek en servies richten wij ons op onze samenwerkingspartners. Bij Booz event design moet je echt denken aan de meest aparte dingen en alles kan tevens op aanvraag worden gemaakt. Niks is te gek en alles is realiseerbaar," vertelt Kim enthousiast. "Het gaat uiteindelijk om de beleving die de klant ervaart op evenementen door onder andere de materialen die wij verhuren. Af en toe zijn we ook tijdens het event met personeel op locatie aanwezig, maar dit hangt volledig af van de wens van de klant."

### **Brand consultancy & production**

Bij haar beide werkgevers en bij diverse opdrachtgevers van ontdekte Kim dat er geen efficiënt proces was rondom event activiteiten. Bijvoorbeeld glazen die werden vervoerd in kartonnen doosjes, waardoor zij tijdens het transport al kapot gingen en nat werden en te grote en zware bars die maar moeilijk vervoerd konden worden naar bijzondere locaties. De standaard transporteurs waren niet ingericht op deze toen voorkomende problemen, waardoor alle disciplines binnen een bedrijf vaak moesten bijspringen. Door hierop in te spelen vanaf 2006 wordt CaM/Booz een grote speler op deze markt door zich te onderscheiden met een volledig one-stop-shopping aanbod. One-stop-shopping houdt in dat de klant maar bij één bedrijf hoeft aan te kloppen om aan zijn wensen te kunnen voldoen. Booz heeft wellicht niet alle artikelen en materialen waar de klant om vraagt, maar is, zoals al eerder vermeld, altijd bereid om toch aan de wens van de klant te kunnen voldoen door hun samenwerkingspartners in te schakelen die deze producten wel aanbieden. Of maakt deze op maat in hun eigen werkplaats. Door zich te blijven onderscheiden op het gebied van service en flexibiliteit zorgt dit heden ten dage nog voor continuïteit van het bedrijf.

### **Business-to-business**

Booz event design richt zich voornamelijk op 'business-to-business': particulieren en de kleinere bedrijven hebben over het algemeen niet het budget om de verhuurartikelen bij Booz af te nemen. Een voorbeeld dat Kim geeft, is dat zij bijvoorbeeld niet zelf als bedrijf aanwezig zijn op de Horecava (één van de grotere horecabeurzen die ieder jaar wordt gehouden in Amsterdam), maar wel de standaankleding verzorgen en de complete inrichting ontwerpen voor grote drankdistributeurs, leveranciers en partners als Bols of Berentzen die op een dergelijke beurs aanwezig zijn.

Ter promotie en activatie van Licor 43 heeft Booz bijvoorbeeld ook het 'flirttender workshop project' uitgewerkt en uitgevoerd waaraan ongeveer 120 horecagelegenheden aan hebben deelgenomen. Dit zijn slechts twee voorbeelden van de vele projecten waaraan Booz met succes heeft bijgedragen en het aantal projecten neemt alleen nog maar toe in de toekomst.



*Kim de Ridder*

### **Tot slot**

Het belangrijkste advies dat Kim uiteindelijk mee wil geven is dat een combinatie van ondernemen of werken tijdens een studie erg van belang is, omdat de theorie dan goed toegepast kan worden in de praktijk. Kim vertelt: "Ik heb uiteindelijk voor de studie MER gekozen, omdat deze breed is en je er vele kanten mee op kunt. Van elk onderwerp weet je wel iets en ik merk echt dat ik daar nu als ondernemer heel veel aan heb. Ook heb ik mij niet speciaal gericht op bepaalde minors of stages die toentertijd aansloten bij het ondernemen, eerder wat ik interessant vond. Een combinatie van de studie MER en keihard werken heeft mij gebracht tot waar ik nu ben."

Nieuwsgierig geworden naar Booz event design? Je kunt altijd een kijkje nemen op Facebook: [www.facebook.com/boozeventdesign](http://www.facebook.com/boozeventdesign) of op de website van Booz event design: [www.boozed.nl](http://www.boozed.nl).

» *Anne-Lotte Hartog*

# Docent en ondernemer: Hein Peterse



▶ **Op loopafstand van de Bossche binnenstad vind je het enige Thaise restaurant van Den Bosch: Lai Thai. Hier vind je al 21 jaar de authentieke Thaise keuken.**

6

## De onderneming

Hein Peterse is vanaf mei 1992 mede-eigenaar van Thais restaurant Lai Thai. Het restaurant beschikt over ongeveer 50 zitplaatsen en is het enige Thaise restaurant van Den Bosch. In het restaurant werken een echte Thaise kok (dus uit Thailand) en nog vier anderen in bediening en keuken. Naast het restaurant beschikt Hein Peterse ook over een afhaaltoko op loopafstand van het restaurant. De ondernemingsvorm van de onderneming is een VOF (vennootschap onder firma). Hein Peterse en zijn partner zijn beiden vennoot.

## Thaise keuken

Lai Thai beschikt over een authentieke Thaise keuken, de gerechten worden namelijk bereid door een echte Thaise chef-kok. De Thaise keuken is beïnvloed door de Indiase en Chinese keuken, maar heeft een geheel eigen stijl ontwikkeld. De basis van de smaak is meestal een curry.

## Vennootschap onder firma

Van een vennootschap onder firma (vof) is sprake als je samen met anderen een onderneming begint. Het enige dat nodig is voor de oprichting is een inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Een eigenschap van een vof is dat de vennoten hoofdelijk aansprakelijk zijn voor gemaakte schulden. Dit vloeit voort uit het feit dat de vof in Nederland geen zelfstandig rechtspersoon is. De vof is een overeenkomst tussen de vennoten. Het vermogen van de vof is niet aansprakelijk voor de persoonlijke schulden van de vennoten.

Een curry is een mengsel van allerlei kruiden. Daarbij is wokken gebruikelijk. Wokken wil zeggen op hoog vuur kort bakken, zodat de groenten knapperig blijven. Dit is een gezonde manier van bereiden met weinig olie en geen zout. De gerechten worden overigens wel gezout door een vissaus. Voor de smaak zijn daarbij verse kruiden belangrijk, zoals Thaise basilicum, citroenblad en koriander. En uiteraard pepertjes, wat overigens niet wil zeggen dat alles pittig is. De Thaise keuken is een mix van de smaken zoet, zout, zuur en pittig.

## Soort ondernemer

Op de vraag: “Wat voor soort ondernemer bent u?” antwoordde Hein Peterse: “een hard werkende.” Als ondernemer moet je zelf je geld verdienen en dat houdt in hard werken. Het is niet alleen maar wat regelen of managen. De meeste mensen denken met ondernemen rijk te worden, maar dat is niet altijd het geval. Als je als docent ziek bent of vakantie hebt blijft je inkomen hetzelfde. Als ondernemer moet je in de vakantie voor vervanging zorgen, wat juist weer geld kost. Maar ondernemen moet natuurlijk een beetje in je zitten en je moet het vooral ook leuk vinden, anders moet je er niet aan beginnen. Ondernemen is initiatief nemen en marktkansen najagen. Toen naast het restaurant een pandje vrij kwam, hebben Hein Peterse en zijn partner dan ook de kans gegrepen om hier een afhaaltoko te beginnen.

## Soort docent

Als docent kun je volgens Hein Peterse natuurlijk ook ondernemend zijn. Er is altijd een mogelijkheid om dingen te verbeteren of iets nieuws te ontwikkelen binnen je vakken en projecten. Elk studiejaar is anders en dat maakt het vak als docent ook zo leuk.

# Martin Cok, gepassioneerd student-ondernemer

## Marketing ('gebruik je verstand en niet al je geld')

Het ligt voor de hand om te vragen wat Hein Peterse doet aan marketing, hij is tenslotte marketingdocent bij de opleiding Bedrijfskunde MER. Hier kwam een verrassend antwoord op: "Ik doe niet veel aan promotie." Ik heb een specialty good (zie je marketingboek) vanwege het feit dat Lai Thai het enige Thaise restaurant van Den Bosch is. Daarom mag de locatie ook afwijken van het centrum, waar alle andere eetgelegenheden zijn. De gasten die ik ontvang, moeten echt specifiek op zoek zijn naar Thais eten in de buurt van Den Bosch. Wel ben ik begonnen met het promoten via Facebook, echter vind dat ik dat nog wel lastig, dus ik sta open voor ideeën."

## Waarom ondernemen naast het doceren?

"We zijn gestart als een soort bezigheid, een alternatief voor 's avonds op de bank voor de televisie hangen. In Den Haag waren toen al wat Thaise restaurantjes en in Den Bosch nog niet. Dat heeft mij aan het denken gezet, een Thais restaurant was hier in Den Bosch een gat in de markt. Het is overigens ook puur toeval dat het een Thais restaurant is geworden. Ik wilde altijd al ondernemen in de horeca en de eerste gedachte was een Grieks restaurant. Inmiddels zit op elke hoek een Griek. Daarnaast kan ik moeilijk kiezen en mijn docentenbaan vind ik ook nog steeds erg leuk. Een voordeel is dat ik zo het risico van ondernemen beperk door een vaste baan ernaast te hebben. De afwisseling maakt het erg leuk. Bij zowel het ondernemen als het doceren is het contact met de mensen erg leuk."

Om terug te komen op de vraag: ondernemen is leuk om te doen en het zorgt voor afwisseling, door de weeks ben ik docent en in het weekend ondernemer.

» April van der Horst / Chelsea Kranenburg

Restaurant Lai Thai  
Muntelstraat 12  
5211 OV Den Bosch  
www.laithai.nl

» **Ik ben Martin Cok en ik zit in het vierde jaar van de opleiding Bedrijfskunde MER. Afgelopen jaar liep ik stage bij KLM op de afdeling Information Management Office (IMO) van Engineering & Maintenance (E&M). Hier heb ik bewust voor gekozen aangezien ik ervaring wilde opdoen binnen een grote internationale organisatie.**

Tijdens mijn stage deed ik onderzoek naar wat er nodig is om de IT-architectuur van de afdeling E&M flexibeler op te zetten. Een onderwerp waar veel grote organisaties mee worstelen. Deze opdracht klinkt heel technisch, maar de bedoeling is juist om de IT vanuit een ander oogpunt te bekijken dan ik voorheen gewend was, gezien mijn technische achtergrond.

Voor de studie Bedrijfskunde MER, heb ik de opleiding ICT Beheerder niveau 4 gedaan op de ICT Academie te Leiden. Aangezien ik vroeger al affiniteit met computers had, was deze keuze snel gemaakt. Tijdens mijn mbo-opleiding heb ik stage gelopen bij Aster ICT, een ICT-bedrijf uit Alphen aan den Rijn. Door een technische studie te combineren met een bedrijfskundige opleiding hoop ik een goed fundament te hebben voor een eigen onderneming, waar mijn droom ligt.

## Hoe het begonnen is

Vanuit huis heb ik het ondernemen al meegekregen, aangezien mijn vader een eigen elektrotechnisch bedrijf heeft, genaamd E.T.I.B. Cok, op het gebied van industriële automatisering. Voor mijn vader heb ik in de afgelopen jaren een webbased urenregistratiesysteem ontwikkeld. Door steeds nieuwe wensen is het systeem ontwikkeld tot een professioneel en gebruiksvriendelijk softwaresysteem.

Met het idee om de software op de markt te brengen liep ik al langer rond, hier had ik zelfs al rekening mee gehouden tijdens de ontwikkeling. Uiteindelijk heb ik samen met Aster ICT de handen ineengeslagen om het systeem op de markt te gaan zetten.

Op dit moment zijn we het systeem volop aan het doorontwikkelen, tenslotte is software nooit uitontwikkeld. Het systeem heet TimeWriter, aangezien het vooral een online urenregistratiesysteem is ([www.optijdgeregeld.nl](http://www.optijdgeregeld.nl)). Het systeem zorgt voor minder administratieve handelingen, versnelt en ondersteunt de administratieve processen van onze eindgebruikers. Veel mkb-bedrijven willen zo min



mogelijk administratieve handelingen en dat is wat TimeWriter uit handen neemt.

Via een webbased agenda kunnen uren eenvoudig geregistreerd worden en vervolgens met een druk op de knop gefactureerd worden. Achter het facturatie hangt een proces met tal van mogelijkheden, zoals het versturen van facturen per e-mail. Een paar jaar geleden werd hier nog niet veel gebruik van gemaakt. Tegenwoordig zie je steeds meer bedrijven overstappen op e-facturering en wordt er zelfs om gevraagd.

Een gebruiker van TimeWriter kan naast de basismodule de modules facturatie, materialen en rapportage aanschaffen. De gebruiker kan op deze manier zijn eigen systeem samenstellen. Van jongs af aan droomde ik al van een eigen bedrijf. De bedoeling is dat we ons binnenkort gaan inschrijven bij de Kamer van Koophandel. Momenteel zitten we in de startfase, waarbij een aantal klanten het systeem al gebruiken in de vorm van een pilot. De vervolgstap is het op zoek gaan naar een bredere markt.

## Toekomst

Dat ik samen met Aster ICT TimeWriter op de markt ga zetten, staat vast. Ik ben altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen, maar heb nog geen concrete toekomstplannen. Dat mijn passie bij het ondernemen ligt, is duidelijk.

» Martin Cok

## Ondernemen en een voltijdstudie volgen:

# “Generation Next biedt mij vrijheid in mijn tijd en inkomen”

- ▶ Ruim twee jaar geleden ontdekte zij dat zij ondernemen en studeren wilde combineren. Eline van Aken (22) heeft hierin haar weg gevonden: de oprichting van, onder andere, Generation Next. In het ondernemerschap blijft zij echter steeds groeien, omdat zij nieuwe kansen en ideeën wil blijven creëren.

In 2009 startte Eline aan de opleiding Management, Economie en Recht (MER). De eerste jaren van haar studie verliepen voorspoedig, totdat zij een baan aangeboden kreeg voor drie dagen per week. Dit zou betekenen dat er maar twee dagen ruimte zou zijn voor haar studie. Eline koos toch voor die mogelijkheid, omdat werken haar op dat moment meer aantrok dan studeren. Haar studie zette zij op een laag pitje en zij concentreerde zich volledig op haar baan. Na ruim een half jaar ontdekte zij dat een voltijdstudie en een volledige werkweek van meer dan 40 uur niet tot nauwelijks te combineren waren: zij ging op zoek naar de oplossing om veel werken en studeren toch te kunnen combineren. Haar hoofddoel wilde ze daarbij niet uit het oog verliezen: het behalen van haar hbo-diploma.

### Verandering

Eline besepte dat er iets moest veranderen: zij moest weer opnieuw de balans vinden tussen haar studie, werk en sociale contacten. Het gebruik van een, voor haar toen nog onbekend, suikervrij energiedrankje heeft haar hier ook bij geholpen en haar extra energie gegeven. Ook door een combinatie van rust en regelmaat heeft zij in deze periode alles op alles kunnen zetten om haar propedeuse te halen om haar weg naar haar diploma te kunnen vervolgen.

Eline vertelt: “Na een aantal maanden werd mij gevraagd of het drankje goed was bevallen. Ik wilde het graag kopen, maar dit kon niet. Ik mocht alleen mee naar bijeenkomsten om te kijken naar de zakelijke mogelijkheid om deze producten op de markt te

brenge. Hier is mijn enthousiasme begonnen. Ik wilde dolgraag weer aan het werk, maar mijn streven was natuurlijk wel dat mijn potentiële nieuwe baan goed te combineren zou zijn met mijn studie”.

### Een eigen onderneming starten

Eline zag al gauw toekomst in de producten en ging de uitdaging aan een eigen onderneming te starten: Generation Next. “Het hebben van een eigen onderneming biedt mij vrijheid in mijn tijd en inkomen, waardoor dit goed te combineren valt met mijn studie. Omdat ik Generation Next niet direct ben gestart met een groot startkapitaal bood mij dit de tijd om het op te bouwen. Inmiddels bestaat Generation Next anderhalf jaar en heb ik veel mogen bereiken. Samen

“Generation Next is altijd op zoek naar ondernemers en mensen met een ondernemende attitude die, om hen moverende redenen, op zoek zijn naar een nieuwe uitdaging in hun leven.”





met mijn organisatie breid ik dit nu nog verder uit en geeft het mij tevens financiële vrijheid”.

### Over Generation Next

“Generation Next heeft in samenwerking met een multinational de problemen binnen traditioneel zaken doen opgelost. Wij richten ons op de trends in de markt en maken gebruik van internet als medium om internationaal omzet te kunnen genereren. Als ondernemers bouwen wij vanuit onze marketingactiviteiten een consumentenbasis op die momenteel ruim een miljoen klanten telt met een wereldwijde omzet van 500 miljoen euro per jaar. Onze ‘core business’ bevindt zich in de welzijnsindustrie, de grootste groeiemarkt van dit moment. Deze markt bedraagt momenteel zo’n 700 miljard euro op jaarbasis in Europa en groeit in de aankomende zeven tot tien jaar met 500%.

Ons bedrijf maakt deel uit van een groep internationaal samenwerkende ondernemers die actief zijn in het uitbouwen van afzetkanalen voor diverse trendproducten en diensten van topkwaliteit. Onze producten en diensten bevinden zich uitsluitend in sterke groeiemarkten. Door ons bijzondere concept zijn wij in tegenstelling tot veel traditionele bedrijven nauwelijks gevoelig voor oncontroleerbare invloeden van buitenaf, zoals overheidsmaatregelen, concurrentie en personeel. Generation Next is altijd op zoek naar ondernemers en mensen met een ondernemende attitude die, om hen moverende redenen, op zoek zijn naar een nieuwe uitdaging in hun leven.”

### Het zakenleven

“Zoals ik al zei, biedt Generation Next mij vrijheid in tijd en inkomen. Dit houdt in dat er geen vaste werkdagen zijn waarop ik aanwezig moet zijn op kantoor. Ik kan mijn bedrijf ook goed runnen vanuit huis. Er worden bijvoorbeeld wel op vaste dagen zakelijke meetings gehouden waar ik nieuwe potentiële zakenpartners voor uitnodig. Op zo’n meeting vertel ik waar mijn bedrijf voor staat en waarom het aantrekkelijk is om ook zoiets te

starten. Veel van deze gasten ontmoet ik op beurzen en evenementen, maar ook op plaatsen waar je het minder snel verwacht: bijvoorbeeld in het vliegtuig.”

“Het leukste aan mijn baan is dat er drie keer per jaar in Dallas (Texas, Amerika) een internationaal seminar wordt gehouden waar alle partners samen komen. Hier leer je ‘van A tot Z’ hoe je je bedrijf zo goed mogelijk kunt opbouwen aan de hand van trainingen en colleges. Ik ben afgelopen jaar in april inmiddels voor de tweede keer naar Dallas afgereisd. Omdat ik een internationaal bedrijf heb, kan ik overal ter wereld zaken doen. Een leuk voorbeeld hiervan is dat ik onlangs tijdens een vliegreis een leuke vrouw heb ontmoet. Na een interessant gesprek hebben wij inmiddels meerdere malen afgesproken en zijn wij regelmatig bij elkaar over de werkvloer geweest. Er is een leuke samenwerking tot stand gekomen en er is tevens aardig wat omzet uit voortgekomen. Daar ben ik wel trots op.”

### De uitbreiding van haar ondernemerschap

Naast Generation Next heeft Eline haar ondernemerschap uitgebreid: Eline van Aken Consultancy en DomeinHelden.nl zijn inmiddels volop aan het groeien. Haar consultancy-bedrijf bestaat uit het geven van adviezen, strategiebepalingen opzetten, het schrijven van blogs en het beheer van social media. Ook bouwt zij websites voor diverse bedrijven en daarnaast bouwt zij haar eigen webshop in domeinnamen. Op het moment is zij alweer nieuwe ideeën aan het creëren, maar deze houdt zij nog even voor zichzelf totdat deze plannen concreet zijn gemaakt. Eline zit in ieder geval niet stil, ondanks dat zij nu ook druk bezig is met afstuderen. In juni hoopt zij haar diploma in ontvangst te kunnen nemen.

### De juiste stap

“Als ik terugkijk naar het afgelopen jaar ben ik blij dat ik deze stappen heb genomen: studeren en werken heb ik toch nog kunnen combineren



**“Het hebben van een eigen onderneming biedt mij vrijheid in mijn tijd en inkomen, waardoor dit goed te combineren valt met mijn studie.”**

zonder dat een van deze factoren hieronder leidt. Af en toe moet ik nog even stilstaan bij het feit dat ik mijn enthousiasme niet opnieuw verlies in het werk, maar door mijn ervaringen weet ik dit heel goed in balans te brengen en ben ik ontzettend blij dat ik de juiste combinatie voor mijzelf heb weten te creëren.

“Als ik jou met mijn verhaal heb geïntrigeerd of je wilt graag op de hoogte blijven van laatste tips, trucs en blogs, wil ik je graag uitnodigen om een kijkje te nemen op mijn website [www.elinevanaken.nl](http://www.elinevanaken.nl). Uiteraard kun je ook altijd contact opnemen met mij per e-mail als je bijvoorbeeld geïnteresseerd bent om een avond een kijkje te nemen op kantoor.”

» Anne-Lotte Hartog

# Het leven van een bedrijfskundige student en ondernemer



10

## Wie is Badr?

Badr Bounou is 21 jaar en woont in Zoetermeer. Met zijn vader, moeder, twee zusjes en een broertje is de familie Bounou compleet. Badr houdt van reizen, hij wil graag alles van de wereld zien. Als ik aan hem vraag of hij alleen in Zoetermeer heeft gewoond, zegt hij dat hij ook een tijdje in Marokko woonde en oorspronkelijk uit Den Haag komt. Een bevestiging dat hij dus van reizen houdt, flexibel en erg ondernemend is. Toen Badr een kleine jongen was, had hij twee dromen: piloot of chirurg worden. Maar tot nu toe heeft dit heel anders uitpakt dan dat hij op die leeftijd dacht. Hij heeft namelijk inmiddels zijn eigen rijjschool en studeert hij Bedrijfskunde MER aan De Haagse Hogeschool.

## “Ik wist altijd al dat ik niet voor een baas wilde werken”

Het idee om een rijjschool te beginnen kwam door zijn eigen rijinstructeur. Tijdens zijn rijlessen had hij vaak gesprekken met zijn instructeur over bijbanen omdat Badr op zoek was naar een baantje. Hij wist dat hij niet geschikt was om voor een baas te werken omdat hij het liefst onafhan-

kelijk wilde zijn. Door deze gesprekken stelde zijn instructeur voor om een eigen rijjschool te beginnen. Hij legde Badr uit hoe het in zijn werking en hielp hem aan contacten.

## Het begin van het ondernemerschap

Als je een eigen bedrijf opzet, moet je dat natuurlijk kunnen financieren. Hij heeft dit gedaan door maandelijks 160 uur te werken naast zijn studie. Zo kreeg hij al een groot bedrag bij elkaar, maar met het uurloon van een achttienjarige is dit nog steeds niet bijster veel. Gelukkig had hij een suikertante die hem het resterende bedrag kon lenen. Over het goede evenwicht vinden tussen zijn studie en de rijjschool zegt hij het volgende: “In het begin vond ik het makkelijk te combineren met mijn studie, maar dat heb ik compleet onderschat. Ik was heel erg laks met de administratieve zaken. Dit heeft mij later veel tijd gekost en het werd steeds lastiger om mijn tijd goed te verdelen.”

Ook vertelt hij dat de grootste uitdaging was dat hij moest bepalen of hij direct zou beginnen met zijn eigen

onderneming of dat hij zou wachten tot zijn studie klaar was. Uiteindelijk koos hij voor het eerste. Hij had zijn opleiding tot rijinstructeur succesvol afgerond en BB-rijles was geboren.

## Wat BB-rijles speciaal maakt

De twee b's in de naam van de rijjschool staan voor zijn initialen. Met zijn rijjschool kan je lessen in Zoetermeer maar ook bijvoorbeeld in Den Haag en Rijswijk. Wat hem onderscheidt van de rest, is dat Badr een andere manier van lessen heeft dan die je normaal krijgt: “Ik vind het zonde om iedereen eerst drie lessen te leren sturen, dan te leren waar de rem zit en zo verder. Ik vind dat te langzaam en studenten moeten op deze manier vaak teveel betalen. Wat ik doe, is ervoor zorgen dat mijn leerlingen zo snel mogelijk en op een kwalitatieve manier hun rijbewijs krijgen. Een voordeel dat ik heb, is dat leerlingen zich snel bij mij op hun gemak voelen. Waarschijnlijk omdat ik zelf nog jong ben, krijgen ze na een aantal lessen het idee dat ze gewoon met een vriend aan het rijden zijn terwijl er wel serieus gelest wordt.”

## En nu, een aantal jaar later als ondernemer..

Met trots vertelt hij dat zijn eerste acht leerlingen allemaal in één keer slaagden. Dat was een erg goed begin van zijn rijjschool. Alleen de dagen waren wel erg lang: hij begon 's ochtends vroeg met lesgeven, daarna ging hij zelf naar school. Als hij daar klaar mee was, ging hij weer rijles geven en hij eindigde zijn dag met sporten.

Badr merkte dat zijn studie er steeds meer onder begon te lijden en heeft ervoor gekozen om zijn focus op het goed afronden van zijn studie te leggen. Of hij hierna nog verder gaat met de rijjschool of iets anders gaat beginnen, dat weet hij nog niet. Wel wil hij aan iedereen die een eigen onderneming wil beginnen als tip meegeven: “Volg geen advies, maar volg jezelf.”



# Bericht van de opleidingscommissie

## Medestudenten! Wij zijn er voor jullie!

► **Deze eerste publicatie is alleen ter informatie.**

Wij heten jullie, namens alle leden, van harte welkom bij de opleidingscommissie van de opleiding Bedrijfskunde MER!

Elke opleiding is verplicht om een opleidingscommissie (OC) te hebben. Het orgaan heeft een minimale omvang van zes leden. De helft van de leden moet bestaan uit studenten en er moeten minimaal twee personeelsleden van de opleiding lid zijn. Officieel is de OC geen medezeggenschapsorgaan, maar een adviesorgaan. Dit betekent dat de OC geen besluiten kan afdwingen, maar alleen een adviserende rol heeft. De OC vertegenwoordigt de studenten uit de opleiding en adviseert – gevraagd maar ook ongevraagd – de academieraad en het managementteam en/of de opleidingsdirecteur over de opbouw en de inhoud van het programma van de opleiding. De kwaliteitsbevordering- en bewaking van de opleiding staan hierbij centraal.

Door het uitbrengen van adviezen kun je als OC belangrijke invloed uitoefenen op de kwaliteit van de opleiding. Je kan hierbij bijvoorbeeld denken aan de aanwezigheid van docenten, stagebegeleiding, scriptiebegeleiding, voorlichting en de aanwezigheid en bereikbaarheid van de studieadviseur. Het bestuur is verplicht om na het ontvangen van een advies zo spoedig mogelijk te laten weten wat er met het advies gebeurt. Wanneer er besloten wordt dat er van het advies wordt afgeweken, moet worden aangegeven waarom dat het geval is.

De belangrijkste taak die de OC heeft is advies uitbrengen over de OER (onderwijs- en examenregeling). Elke opleiding heeft in de OER vastgelegd hoe de opleiding er precies uitziet. Er staat in welke rechten de studenten en docenten hebben en wat er van het onderwijs verwacht wordt. Pas nadat de OC advies heeft uitgebracht, mag de OER vastgesteld worden. Het advies uitbrengen over de OER is een jaarlijkse activiteit.

### **Kort samengevat heeft de OC drie kerntaken:**

1. Het gevraagd of ongevraagd advies uitbrengen over alle aangelegenheden betreffende de gang van zaken binnen de opleiding;
2. Advies uitbrengen over de onderwijs- en examenregeling (OER);
3. Het jaarlijks beoordelen van de wijze van uitvoeren van de OER.

De OC vergadert eens in de maand. Een zittingsjaar loopt van september tot september. Een leuke bijkomstigheid van het lid zijn van de OC is dat er per zittingsjaar drie studiepunten te verdienen zijn. Momenteel bestaat de OC van Bedrijfskunde MER uit 10 studentleden, twee docentleden, één vervangend docent voor Marieke van Asseldonk en één oud-lid. In onderstaand overzicht worden de leden weergegeven met bijbehorende functie.

<b>Voorzitter</b>	<b>Sarah-Kim Vroegindeweyj</b>
<b>Secretaris</b>	<b>Petra van Iperen</b>
<b>Docentleden</b>	<b>Brigitte Broersma en Marieke van Asseldonk</b>
<b>Leden</b>	<b>Annet Pakvis, Tomek Synowiecki, Job Verbeij, Eric Jan Bor, Alice Vernout, Lara Gielen, Tim Gout en Ann-Carolin Schroeter</b>
<b>Oud-lid</b>	<b>Ole Häusler</b>

Naast de maandelijkse vergadering heeft de OC nog een aantal andere leuke activiteiten. Zo vond er op 19 november een interne audit plaats. De leden werden hiervoor uitgenodigd om hun mening te uiten over de opleiding.

De OC is een luisterend oor voor studenten! Wil je meer informatie, loop je ergens tegenaan en kun je daar hulp bij gebruiken? Stuur dan een mailtje naar [oc-bkm@hhs.nl](mailto:oc-bkm@hhs.nl). Zie je een van ons lopen op de gang? Spreek ons dan gerust aan! Sinds kort beschikt de OC van Bedrijfskunde MER ook over een Facebookpagina. De pagina kun je vinden onder de naam Opleidingscommissie BKM Haagse Hogeschool. Daarnaast beschikken we ook over een intranetpagina. Deze kan je vinden door te surfen naar [www.studentennet.hhs.nl](http://www.studentennet.hhs.nl) en te klikken op het kopje 'organisatie'.

De OC is nog op zoek naar een aantal vierdejaarsstudenten en eerstejaars deeltijdstudenten die net begonnen zijn aan de vrijdagopleiding, die eenmalig willen deelnemen aan een evaluatie. Ben jij een vierdejaarsstudent of een eerstejaars deeltijdstudent die net begonnen is aan de vrijdagopleiding en heb je een mening die gehoord moet worden, verbeterpunten of complimenten en tijd om deze met de OC te overleggen? Neem dan contact met ons op!

► *Lara Gielen / Ann-Carolin Schroeter / Alice Vernout*



*Van links naar recht: Brigitte Broersma, Alice Vernout, Eric Jan Bor, Marieke van Asseldonk, Petra van Iperen, Ole Häusler, Tomek Synowiecki, Sarah-Kim Vroegindeweyj, Job Verbeij, Lara Gielen en Ann-Carolin Schroeter. Niet op de foto: Annet Pakvis en Tim Gout.*

# Studentenkwartet

▶ In deze rubriek geven we extra aandacht aan vier opvallende (oud-)studenten van de opleiding Bedrijfskunde MER, die wegens hun resultaten, bezigheden en / of (bij)banen die aandacht ook verdienen. Maak kennis met Craigney Shepherd, Gwenn Bakker, Lennard den Boer en Hanan Dahou.

Craigney Shepherd is een tweedejaars Bedrijfskunde MER-student afkomstig uit Schiedam. In zijn vrije tijd gaat hij graag fitnessen en gezellige dingen doen met vrienden. Hij heeft voor de studie Bedrijfskunde MER gekozen omdat deze studie goed aansluit op zijn profiel op de HAVO. Hiernaast vindt hij het fijn dat de opleiding breed is en hoopt hij er via deze weg achter te komen waar hij zich over een aantal jaar in wil verdiepen.

De economische en rechtvakken spreken Craigney enorm aan. In recht is hij erg goed en hier blinkt hij dan ook in uit. Dit komt mede door zijn kennis van Maatschappijwetenschappen en Maatschappijleer, maar ook omdat hij het leuk vindt over recht te lezen. Vakken met hele droge stof of vakken waarover hij weinig tot geen voorke-

nis heeft, vindt hij erg lastig. Vanwege zijn dyslexie kost het hem veel tijd om deze stof in zich op te nemen.

Het eerste jaar heeft Craigney goed doorlopen. Een aantal vakken gingen vrij makkelijk, zoals Publiekrecht en Interne Verslaggeving. Er waren echter ook vakken waar hij meer moeite voor heeft gedaan, zoals Marketing en M&O Inleiding. Voordat Craigney aan de opleiding begon, heeft hij zichzelf voorgenomen zijn propedeuse in één jaar te halen. Een mooi doel en dit is hem dan ook gelukt!

Aanvankelijk wilde Craigney de talentminor doen omdat het hem onderscheidt van andere studenten, mooi staat op zijn curriculum vitae en omdat hij ervan houdt iets extra's te doen. Inmiddels heeft hij gekozen voor andere manieren om zich te onderscheiden, namelijk de keuzemodu-

**Craigney Shepherd**  
(jaar 2)



les 'Mindmapping' en 'Engels 2' en is hij inmiddels bezig met Chinees voor beginners en Spaans voor beginners. Craigney wil extra studiepunten behalen om op deze manier een sprokkelminor (een minor bestaande uit losse keuzeonderdelen die niet verplicht een gemeenschappelijk verband moeten hebben) te vullen.

Na de studie Bedrijfskunde MER wil Craigney een master of associate degree gaan doen. Het liefst in de richting van ICT of talen, maar hij houdt andere opties ook open.

12

Gwenn Bakker is een derdejaars Bedrijfskunde MER-studente. In haar vrije tijd zwemt ze graag en ook spreekt ze graag af met vriendinnen. De studie Bedrijfskunde MER is echt iets voor haar omdat het diversiteit biedt, je breed opgeleid wordt en je veel leert over verschillende onderwerpen.

Het eerste jaar van de opleiding verliep vrij voorspoedig. Een vak dat Gwenn erg leuk vond, was Arbeidsrecht. Dit vak heeft zij namelijk goed kunnen linken met haar eigen ervaringen. In tegenstelling tot Arbeidsrecht heeft zij M&OG (een vak uit het 'oude' programma dat zich bezighield met elementen uit de psychologie, de sociale psychologie en de sociologie) minder goed kunnen linken aan haar eigen ervaringen. Dit vak vond ze dan ook minder leuk. Een vak waar Gwenn moeite mee heeft gehad is Bedrijfsadministratie, maar toen zij het eenmaal door had, was het goed te doen. Tijdens de Business Game heeft Gwenn veel plezier gehad en dit vond zij dan ook een leuk onderdeel van de opleiding.

Helaas heeft Gwenn op drie vakken na haar propedeuse niet in één jaar behaald. Dit was uiteraard een teleurstelling, maar zij liet zich hierdoor niet uit het veld slaan. Ze meldde zich aan voor de talentminor en werd toegelaten. Meneer De Poorter had blijkbaar vertrouwen in haar en dit bleek volkomen terecht. In jaar twee behaalde Gwenn maar liefst 93 studiepunten! Met dit grote aantal studiepunten is zij dichterbij haar streven gekomen om de opleiding een half jaar eerder af te ronden. Gwenn heeft naast het reguliere programma vele extra's gedaan. Naast de talentminor heeft zij de keuzemodules 'Consumentenrecht' en 'Engels 2' gevolgd. Ook heeft zij een extra module 'tutoring' gegeven, was ze student-as-

sistent bij de Mondelinge Communicatie-vakken en heeft ze geassisteerd bij introductiedagen en open dagen. Omdat Gwenn de Engelse taal goed beheerst, heeft zij geassisteerd tijdens mondelingen Engels bij de opleiding HRM en heeft ze een presentatie over het talentenprogramma gedaan voor onze Erasmuspartners van Hochschule Rhein-Waal uit Kleve. Buiten deze extra activiteiten op school is Gwenn deze zomer voor vier weken naar Valencia gegaan om daar Spaans te leren. Momenteel is ze stagiaire Business Tax Compliance bij EY.

**Gwenn Bakker**  
(jaar 3)



## Lennard den Boer

(Jaar 4)



Lennard den Boer is een vierdejaars Bedrijfskunde MER-student. Voordat hij aan deze opleiding begon heeft hij een MBO-opleiding Administratie gedaan. Doordat hij tijdens deze opleiding stage liep bij een accountantskantoor, kwam hij er achter dat hij niet alleen met cijfertjes wilde werken. Omdat Lennard een economische opleiding wilde doen maar niet té economisch, heeft hij voor de opleiding Bedrijfskunde MER gekozen.

In het eerste jaar kwam Lennard er al snel achter dat hij op het hbo harder moest werken dan op het mbo. Wel merkte hij dat het leren een stuk makkelijker ging dan voorheen. Lennard heeft een voorkeur voor financiële vakken als Bedrijfsadministratie, Externe Verslaggeving en Investeringsbeslissingen. Minder affiniteit heeft hij met recht.

Lennard heeft, naar eigen zeggen, zoveel mogelijk uit zijn studie gehaald in zo min mogelijk tijd. Zo heeft hij meer

minoren gedaan dan gebruikelijk is, namelijk: financiële markten, Russian Studies, de talentminor en een sprokkelminor. Deze sprokkelminor heeft hij onder andere gevuld met het geven van tutoring, de keuzemodule 'Mindmapping' en het schrijven van een communicatieplan.

Naast dit drukke programma op school is Lennard ook nog twee à drie avonden te vinden bij zijn schaakvereniging. Dit is iets dat hij al vanaf zijn achtste doet en hij is dan ook erg goed.

Afgelopen jaar heeft Lennard stage gelopen bij de Rabobank. Het was hard werken, maar hij had het erg naar zijn zin. De minor Russian Studies beviel hem zo goed, dat hij Russisch is gaan studeren aan de Universiteit van Leiden tegelijkertijd met Bedrijfskunde MER. Omdat de Rabobank hem vervolgens een baan heeft aangeboden en hij nu daar daadwerkelijk werkt, heeft hij de studie Russisch weer gestaakt en zal hij naar verwachting binnenkort afstuderen bij Bedrijfskunde MER.

Hanan Dahou is een vorig jaar afgestudeerde Bedrijfskunde MER-studente. Na de HAVO wilde ze in eerste instantie HBO Rechten gaan doen. Toch heeft ze voor Bedrijfskunde MER gekozen omdat ze op de middelbare school goede cijfers haalde voor M&O en Economie en HBO Rechten misschien teveel lezen zou zijn.

Vanaf het eerste jaar heeft Hanan bijna alle vakken in één keer gehaald. Ze deed zelfs al tweedejaars vakken in het eerste jaar omdat alles erg gemakkelijk ging. In het tweede jaar heeft Hanan de talentminor gevolgd. Wat zij hier erg leuk aan vond, is dat zij door de talentminor veel mensen heeft leren kennen. Naast deze minor heeft zij de minoren Strategisch Recruitment, Bedrijfsorganisatie en Ethische en Juridische Aspecten van ICT gedaan. Ook heeft Hanan met veel plezier in de hogeschoolbrede tutorcommissie gezeten, was ze senior tutor en mentor van een propedeuseklas.

Vanwege de vele minoren had Hanan de mogelijkheid een half jaar eerder af te studeren. Zij heeft dit uiteindelijk niet gedaan omdat het niet heel goed uit kwam en omdat zij nog verder wil studeren. Hanan is uiteindelijk afgestudeerd met zo'n 30 studiepunten extra, wat tot een mooi curriculum vitae heeft geleid. Door de opleiding Bedrijfskunde MER is Hanan een heel ander mens geworden; ze is persoonlijk heel erg gegroeid, heeft veel geleerd en is een stuk sociaal geworden.

In de kerstvakantie helpt Hanan vrijwillig kinderen van groep acht bij de CITO. Dit vrijwilligerswerk is iets dat zij erg bijzonder vindt om te doen. In de toekomst wil Hanan dan ook graag andere mensen inspireren en haar kennis over dragen. Deze mogelijkheden ziet zij bijvoorbeeld in een baan als docente. Vanuit deze overwegingen doet Hanan nu als vervolgstudie de kopopleiding Docent Algemene Economie.

## Hanan Dahou

(afgestudeerd 2013)



▶ Tom van de Werken is 22 jaar en woont in Noordwijkerhout. In juni 2013 heeft hij zijn studie Bedrijfskunde MER aan De Haagse Hogeschool afgerond. Zijn vriendin studeert toevallig ook Bedrijfskunde MER aan De Haagse Hogeschool. Tom heeft een tweetal hobby's, dit zijn voetbal en vissen op roofvis. Van dit tweede heeft hij zijn beroep gemaakt. Naast zijn parttime baan op de marketingafdeling bij Turk & van Rossum, heeft Tom namelijk een eigen webshop die kunstaa's verkoopt voor het vissen op roofvis.



14

## Net afgestudeerd en meteen al ondernemer

Zoals het gros van de studenten koos Tom voor de opleiding Bedrijfskunde MER omdat hij niet zo goed wist wat hij wilde worden. Doordat het een brede studie is, kon hij zich op verschillende vakgebieden oriënteren. Uiteindelijk heeft hij geen spijt van zijn studiekeuze. Voornamelijk de laatste twee jaren, waarin hij stage liep en minoren (keuzevakken)

kon kiezen, bevielen hem zeer goed. Ook waren er vakken die hem minder goed af gingen. Dit kwam vooral omdat zijn interesses hier niet lagen, waardoor hij het moeilijk vond er tijd aan te besteden. Dit waren Recht en Management en Organisatie Gedrag. Echte leervakken dus, waar hij even doorheen moest bijten.



Tijdens zijn eerste twee jaar had Tom een bijbaan bij de Albert Heijn. In zijn derde jaar verdiende hij bij in de bloemen en de bollen en in het vierde jaar maakte hij van zijn stage zijn bijbaan. Hij heeft stage gelopen bij Turk & van Rossum Projectinrichters. Dit is een bedrijf dat de volledige inrichting van het kantoor organiseert. Deze stage beviel hem zo goed, dat hij er nog steeds (parttime) werkzaam is. Dankzij zijn stage en minoren is hij erachter gekomen dat marketing het vakgebied is dat bij hem past. Toen hij marketing uit de boeken kreeg, vond hij het eigenlijk niet zo interessant, maar in de praktijk vindt hij het erg leuk. Zo stopt hij nu in zijn eigen onderneming ook veel tijd in marketing.

In het laatste studiejaar is Tom begonnen met het opzetten van zijn eigen onderneming. Het is een eenmanszaak zonder andere medewerkers. Door de minor 'Ondernemen en Innoveren' leek het hem leuk zijn eigen bedrijf op te zetten. Hengelsport, en dan specifiek gericht op roofvis, is zijn hobby en hij besloot zijn hobby met zijn beroep te combineren. Voordat hij begon, heeft hij voor de minor onderzoek gedaan naar deze branche, waaruit hij kon concluderen dat er nog veel kansen waren. Binnen zijn eigen webshop verkoopt Tom enkel zijn eigen merk kunstaas (nepvisjes). Dit merk heet Fresh en zijn webshop is te vinden op [www.deroofvisshop.nl](http://www.deroofvisshop.nl). Tom koopt zijn producten aan de andere kant van de wereld, via internet, in om deze vervolgens in Nederland op zijn webshop aan te bieden. Omdat hij nieuw is binnen deze bedrijfstak en graag wil innoveren, heeft hij zijn merk Fresh genoemd. De bedoeling was (en is) eerst aan particulieren te verkopen, naamsbekendheid te creëren en vervolgens door winkeliers benaderd te worden. Op de eerste vijf winkels na, is dit plan aardig aan het lukken. Er komen steeds meer winkeliers met interesse, omdat de klant ernaar vraagt. Dit betekent dus ook dat zijn eigen webshop niet meer nodig is. Daarom zal deze in de toekomst ook worden gesloten. Tom zal zijn producten dan alleen nog maar aan winkeliers verkopen.

Hoe ziet een standaard werkdag voor deze enthousiaste ondernemer er eigenlijk uit? Vooral de marketing komt hier weer aan bod. Hij is actief op het roofvisforum om zo zijn doelgroep aan te trekken, hij bekijkt en verbetert zijn Google Adwords, zoekt contact met potentiële klanten (winkeliers) en onderhoudt het contact met zijn leveranciers, om zo zijn producten te kunnen verbeteren. Het grootste pluspunt van zelfstandig ondernemen vindt hij de vrijheid. Je bepaalt zelf wat je doet en wanneer je het doet en dat is erg prettig. Wat een minpunt is, is dat je geen vast inkomen hebt. Hierdoor werkt hij nog steeds parttime bij Turk & van Rossum. Een ander belangrijk aspect om je eigen onderneming staande te houden, is het aanleggen en onderhouden van een netwerk. Tijdens de minor die hij volgde, is hij door interviews te houden in contact gekomen met mensen van wie hij veel geleerd heeft. Dit zijn onder andere mensen die al carrière gemaakt hebben in de hengelsportbranche. Ook ontwikkel je door het ondernemen vanzelf een bepaald netwerk.

De wens van Tom is dit bedrijf tot een groot succes te maken. Hier ligt zijn ambitie, en zoals het nu als afgestudeerde Bedrijfskunde MER-student gaat, is de kans groot dat deze droom werkelijkheid gaat worden. De tip van Tom voor de huidige Bedrijfskunde MER-studenten: gewoon je best doen!

» *Kim Lochtenbergh*

# Stage in Paramaribo

- ▶ Ik ben Susanne van Klink, vierdejaars student Bedrijfskunde MER aan De Haagse Hogeschool. Ik heb vijf maanden stage gelopen in Paramaribo, Suriname. Tijdens deze periode heb ik ontzettend veel meegemaakt en geleerd. Iedereen die de mogelijkheid krijgt om stage te lopen in het buitenland moet deze kans grijpen. Het voelde als vijf maanden vakantie!





Al vanaf het moment dat ik aan deze opleiding begon, wilde ik mijn stage in het buitenland lopen. Het leek me geweldig om een half jaar in een ander land te zijn en om nieuwe mensen en culturen te leren kennen. Ik had geen voorkeur voor een land, dus ben ik gaan informeren naar stageplekken bij mijn studieloopbaanbegeleider. Van hem kreeg ik contactgegevens van een bedrijf in Suriname. Dit bedrijf heeft een vestiging in Den Haag en in Paramaribo. Na een sollicitatiegesprek met de directeur in Den Haag had ik een Skype-gesprek met het bedrijf in Paramaribo en tijdens dat gesprek kreeg ik direct te horen dat ik was aangenomen.

Ik heb stage gelopen bij i-Business Support, een outsourcingbedrijf. Dit bedrijf verricht vanuit Paramaribo werkzaamheden voor Nederlandse opdrachtgevers. Ik heb gewerkt voor vijf verschillende opdrachtgevers. Een van de opdrachtgevers was een projectenbureau. Het contact met de opdrachtgever onderhield ik zelf, aan het eind van de week stuurde ik een weekplanning en één keer in de week hadden we telefonisch overleg. Ik hield me onder andere bezig met het inplannen van regio-overleggen. Hiervoor regelde ik de catering, de locatie, de faciliteiten op de locatie, stuurde de routebeschrijving naar de deelnemers en zorgde dat de badges een dag van te voren op internet stonden. Daarnaast nam ik de telefoon op voor i-Business Support en HuisshureninSuriname.nl en hield ik me bezig met commerciële verkoop voor verschillende bedrijven.

Opvallend was de communicatie in Suriname. Ik moest daar in het begin best aan wennen. In Suriname is het gebruikelijk dat je na een telefoongesprek ophangt zonder gedag te zeggen. De eerste keren dat ik een telefoongesprek had met een Surinamer dacht ik dat de verbinding weg was gevallen! Totdat ik erachter kwam dat het in Suriname niet gebruikelijk is om elkaar gedag te zeggen aan de telefoon. Verder was het niet altijd even gemakkelijk om een afspraak te maken. Als het in Suriname bijvoorbeeld regent, komen veel mensen niet naar hun werk, of zij komen een uur later omdat ze voor de regen hebben

moeten schuilen. Bij het maken van afspraken moest je er ook rekening mee houden dat in Suriname niet iedereen zo stipt is als in Nederland. Bij een afspraak om 9.00 uur staat niemand ervan te kijken als de persoon in kwestie rond 10.00 uur aankomt.

Ik heb de stap om naar Paramaribo te gaan in mijn eentje gemaakt. Ik vond het een uitdaging om alleen te gaan, omdat je dan veel meer nieuwe mensen leert kennen en je eigen keuzes maakt. Eén van mijn vriendinnen uit Nederland maakte later ook de keuze om naar Suriname te gaan. We zaten dezelfde periode in Suriname en spraken weleens af, maar we deden allebei ons eigen ding.

Mijn verblijf was in een appartementencomplex met zes andere Nederlandse studenten. Hier was het altijd gezellig: we kookten samen of gingen uit eten, bowlen, stappen, op tour naar het binnenland et cetera.

Mijn stage was helemaal top en ik had het prima naar mijn zin in Suriname, maar na drie maanden werd ik 's avonds door mijn ouders gebeld dat er een auto-ongeluk was geweest en dat mijn vriendin uit Nederland hierbij betrokken was. Zij was op trip met andere stagiaires en hun auto was over de kop geslagen. Een van de passagiers was een stagiaire met wie ik hier veel omging, zij is verongelukt. Het was moeilijk te beseffen dat haar leven in een klap voorbij was. Tijdens de crematie in Nederland hebben wij in Suriname een afscheidsbijeenkomst gehouden.

De weken daarna begon het gewone leven weer langzaam. Ik ging weer naar stage en een paar weken later ook weer naar de salsales en discotheek. Het was lastig om weer leuke dingen te gaan doen, maar ik weet zeker dat dit wel is wat de overleden stagiaire zou hebben gewild en dat maakte het wel makkelijker om weer van leuke dingen te genieten.

Ik heb mijn stage afgerond met een 8,5 en ben heel blij met deze buitenlandervaring. Ik heb veel meegemaakt en dat heeft mij ook weer gevormd.

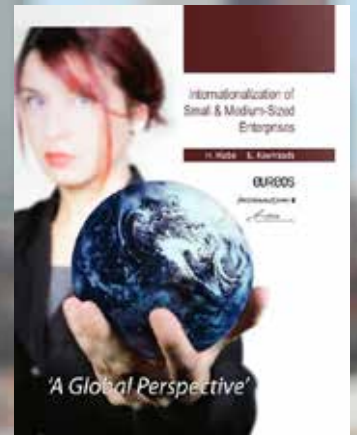
» *Susanne van Klink*





▶ **Erwin Koenraads is ondernemer in hart en nieren. Al vroeg wist hij dat hij ondernemer wilde worden en voert hij zijn plannen en dromen met veel enthousiasme uit. Als oud-MER-student heeft hij samen met zijn studiegenoot Hendrik Halbe de onderneming H&K Consultancy opgericht. Wij kregen de kans om hem hierover te spreken.**

## Ondernemend investeren



18

Al voor hij begon aan de opleiding MER had Erwin de ambitie om te gaan ondernemen. De opleiding was een goede voorbereiding hierop. Het cliché 'MER is een brede opleiding' was ook op Erwin en Hendrik van toepassing. Ze konden hier nog veel kanten mee op en vonden dit prettig omdat ze nog niet precies wisten hoe ze het ondernemen vorm wilden geven. Daarnaast vindt Erwin dat wanneer je voor het ondernemerschap kiest, je die breedte ook nodig hebt. Erwin ontmoette Hendrik toen zij in projectgroepen moesten werken. Er was meteen een klik, ze hadden allebei dezelfde ambitie. Tijdens de opleiding hebben ze er hard voor gewerkt om zich zo veel mogelijk te richten op ondernemerschap. Ze hebben ondernemers gesproken en als afstudeeropdracht schreven ze samen een businessplan. Dit was gericht op het oprichten van een bemiddelingsbureau voor studenten die stage willen lopen in het buitenland. Ze hadden zelf beiden in

het buitenland stage gelopen: Erwin in Amerika en Hendrik in Suriname. Ze vonden het stage lopen in het buitenland zo de moeite waard dat ze dit wilden faciliteren. Deze onderneming zijn ze niet gestart. Ze leerden tijdens het afstuderen mensen kennen die in deze business zaten en kwamen tot de conclusie dat deze branche niets voor hen was. Ook al wisten ze zeker dat ze wilden ondernemen, toch zijn ze begonnen met een universitaire studie. Ze kozen voor het schakelprogramma Economie en specialiseerden zich door middel van de master Ondernemerschap. Ook kozen ze voor verschillende activiteiten rond het thema ondernemerschap, zoals een bestuurscommissie.

Na het behalen van hun master zijn Erwin en Hendrik gestart met H&K Consultancy. Ze wilden eigenlijk graag ondernemen maar wisten niet waarin. Toen bedachten zij dat ze ook een onderneming konden maken

van wat ze eigenlijk al deden: het koppelen van kennis aan ondernemerschap. Een van hun activiteiten was het faciliteren van ondernemerschapsprogramma's op universiteiten. Zij startten H&K Consultancy, een adviesbureau dat de schakel vormt tussen wetenschap en ondernemerschap. Kort gezegd draait het om kennisvalorisatie: het benutten van wetenschappelijke kennis in de praktijk. Dit heeft zich inmiddels uitgebreid naar het adviseren en ondersteunen van diverse universiteiten die begeleiding en advies nodig hebben bij het commercialiseren van kennis. Ideeën, kennis en innovaties die vaak op hogescholen en universiteiten blijven liggen, kunnen ook gebruikt worden voor het starten van een onderneming. Erwin en Hendrik willen zich inzetten om van de kennis de stap te maken naar het ondernemersbestaan. De kennis die zij hadden opgedaan, was vaak nog theoretisch en Erwin en Hendrik hadden praktijkervaring

nodig om hun klanten te overtuigen. Het werd tijd om zelf met hun voeten in de modder te staan. Daarom startten zij naast H&K Consultancy de onderneming H&K Ventures, hun eigen investeringsmaatschappij. Hiermee investeren Erwin en Hendrik in startende ondernemingen die een grote groeipotentie hebben. Ze investeren in deze bedrijven door middel van geld, kennis en netwerk. Door zelf te ondernemen kom je er ook achter wat het hebben van een onderneming eigenlijk inhoudt. Alles wat zij leren binnen H&K Ventures passen zij toe in hun consultancywerkzaamheden.

Het leukste aan zijn onderneming vindt Erwin het investeren in bedrijven en het starten van ondernemingen. Erwins droom is om ooit als investeerder betrokken te zijn bij een bedrijf dat een nieuwe standaard zet, zoals Microsoft ooit gedaan heeft. Hij acht de kans niet groot dat het ooit gaat gebeuren, maar het mooie van deze droom vindt Erwin dat de weg ernaartoe zo leuk is. Het leuke aan ondernemerschap vindt Erwin: zelf tijd steken in iets dat je altijd wat oplevert, zelfs als je faalt. Erwin ziet het als het spelen van een spelletje. De volgende keer doe je het gewoon weer beter.

Volgens Erwin is het belangrijk dat je als ondernemer bepaalde eigenschappen hebt. Je moet kunnen samenwerken: je kunt immers niet alles zelf. Daarom moet je ook weleens dingen uitbesteden of aan anderen over kunnen laten. Daarnaast is het belangrijk dat je verantwoordelijkheid kunt nemen en kunt omgaan met kritiek. Als ondernemer moet je een bepaalde drive hebben. Je moet kunnen doorgaan, ook bij tegenslagen. Het spelletje dat je speelt, het ondernemen, moet je leuk vinden. Je hoeft niet perse creatief te zijn, goede ideeën te hebben, of een visionair of leider te zijn. Als je dit niet in je hebt, kun je iemand zoeken die dit wel heeft en met die persoon samenwerken. Je hoeft ook niet iets heel specifiek te kunnen als ondernemer. Erwin geeft aan dat hij en Hendrik zelf ook geen gouden ondernemersidee hadden. Zij zijn gewoon gestart met het ondernemen. Je hebt een idee en dat ontwikkelt zich, en dat wordt dan goud of zilver. Er zijn bedrijven zoals Facebook, Twitter of Apple, maar de kans dat jouw bedrijf een dergelijke groei meemaakt, is

net zo groot als een lot uit de loterij. Hier moet je niet op zitten wachten: je moet gewoon beginnen. Erwin en Hendrik vonden het allebei leuk om samen te ondernemen. Ze hadden die kans en besloten er samen voor te gaan. Het leuke aan samen ondernemen vindt Erwin dat ze lief en leed kunnen delen, elkaar kunnen complementeren. Bovendien vinden Erwin en Hendrik samenwerken gewoon leuk. Over hun samenwerking zegt Erwin dat hij meer van de uitvoering en het regelen is en Hendrik meer van de toekomstplannen en visie, van kansen zien. Ze vinden het prettig dat ze elkaar versterken, elkaar accepteren en weten waarom ze samenwerken. Tegenwoordig werken ze ook vaak alleen, meestal aan de taken waar ze het beste in zijn.

Erwin en Hendrik hebben samen twee boeken geschreven. Het eerste boek, *Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: A Global Perspective*, kwam voort uit de afstudeerscriptie die ze tijdens hun masterstudie wederom samen schreven. Voor hun afstudeerscriptie deden ze onderzoek naar internationalisatie van het MKB. Samen met PwC hebben ze het schrijven van hun eigen boek opgepakt. Het tweede boek, *Handboek Informal Investment, de Kunst van het Investeren*, heeft Erwin zelf geschreven. Het onderwerp vond Erwin altijd al leuk en hij wilde hier ooit een boek over schrijven. Op een netwerkbijeenkomst van een business angels-netwerk, een netwerk van investeerders, deed de kans zich voor: een van de aanwezigen gaf aan graag een boek uit te brengen over dit onderwerp. Erwin gaf aan wel geïnteresseerd te zijn en uiteindelijk was hij degene die de kans kreeg om binnen drie maanden een boek te schrijven. Het boek is vanuit H&K Ventures uitgegeven en wordt nog steeds regelmatig verkocht aan investeerders, maar ook aan ondernemers. Het is geschreven vanuit het perspectief van de investeerder, een kant die niet vaak belicht wordt en dus ook interessant is voor ondernemers.

Erwin en Hendrik zijn lid van 'De Investeerdersclub', een business angels-netwerk. Deze club organiseert ongeveer acht keer per jaar 'deal-making dinners'. Ongeveer zeventig investeerders zijn lid van deze club

waarvan er gemiddeld twintig bij een bijeenkomst aanwezig zijn. De avonden zijn heel informeel. Drie tot vijf ondernemers pitchten hun bedrijf en de investeerders kunnen bepalen of ze willen investeren in de ondernemingen. Dit gaat allemaal door middel van netwerken.

We vroegen Erwin waarom het volgens hem belangrijk is dat er ondernemers zijn. Erwin gaf aan het allereerst zelf erg leuk te vinden dat er anderen zijn die ondernemen. Bovendien is het volgens hem van belang voor de economie dat er ondernemers zijn: het levert innovaties op, houdt de economie draaiende en creëert banen.

Tot slot wil Erwin mensen die willen gaan ondernemen nog iets meegeven. Toen hij begon als ondernemer, was er weinig informatie beschikbaar voor startende ondernemers. De afgelopen tien jaar is er veel meer informatie en is er ook veel meer mogelijk. Mensen moeten zich volgens Erwin realiseren dat het normaal is dat je, als je twijfelt, erachter probeert te komen of ondernemen wat voor je is. Dit kan je doen door ondernemers te interviewen of lid te worden van een club of netwerk. Erwin vindt ook dat je geen werkervaring nodig hebt om ondernemer te worden. Wanneer je ambitie hebt om te ondernemen moet je juist meteen starten. Volgens Erwin brengt het hebben van een baan evenveel risico met zich mee als het beginnen van een onderneming, mits niet privé aansprakelijk. Erwin: "Vraag jezelf af: wat is nu mijn worst case scenario? Houdt dat in dat je weer bij je ouders moet gaan wonen als het mislukt? Dan vergaat de wereld niet. Niks houdt je nu meer tegen, in tegenstelling tot vroeger." Sinds het mogelijk is om een Flex BV te starten, heb je zelfs geen groot startkapitaal meer nodig. Bovendien: de ondernemers die Erwin kent en failliet zijn gegaan, konden allemaal weer verder, zonder te hoeven solliciteren.

Erwin hoopt dat studenten na het lezen van dit artikel denken: "Dit kan dus gewoon als pas afgestudeerde student." Studenten die de ambitie hebben om ondernemer te worden en wat meer willen weten over ondernemen, mogen altijd contact opnemen met Erwin Koenraads via LinkedIn.

» [Linda Bloem / Nelleke Heijboer](#)

# Na 28 jaar neemt Nico Marra afscheid van Bedrijfskunde MER

► **Nico Marra neemt na 28 jaar afscheid vanwege zijn pensioen. Hoe kwam hij erop leraar te worden? Wat zijn zijn ervaringen? Wat gaat hij hierna doen? Reden voor een interview dus.**

Nico Marra is in 1985 begonnen met lesgeven aan de HEAO. Dit was Hoger Economisch Administratief Onderwijs. Dat is de voorganger van De Haagse Hogeschool wat de economische opleidingen betreft, waaronder HEAO Economisch-Juridisch, wat nu Bedrijfskunde MER is. Toen deze opleidingen opgingen in De Haagse Hogeschool, is hij daar les gaan geven.

Nico Marra heeft op de universiteit Sociologie van het Openbaar Bestuur gestudeerd, wat nu bekend staat als Bestuurskunde. Het was niet zijn bedoeling docent te worden; dit is toevallig zo gekomen. Hij heeft eerst twee andere banen in het openbaar bestuur gehad als onder andere functioneel secretaris, waar in het bestuur de directeur van de HEAO zat. Hij werd als invaldocent gevraagd voor vakken als Organisationsociologie/Organisatiekunde. Hij vond dit erg leuk om te doen en toen de directeur hem later een baan aanbood, wilde hij het dan ook graag proberen.

Nico Marra geeft les in verschillende vakken, met name Organisationsociologie en Human Resource Management. Ook is hij actief als slb'er en begeleidt hij studenten bij projecten en stages. Hij geeft in alle jaren van de opleiding les. Vooral bij de begeleiding bij stages heeft hij veel geleerd dat hij in het onderwijs kan gebruiken.

Wat hij heeft geleerd tijdens zijn loopbaan is vooral dat je niet te snel moet gaan wanneer je les geeft aan studenten. Door ervaring kwam hij erachter dat hij minder grote stappen moet nemen. Studenten pikken namelijk niet altijd alles in één keer op.

Wat Nico Marra is opgevallen is dat de studentenpopulatie volledig veranderd is. Vroeger droegen studenten formele kleding en hadden zij een hele serieuze houding. Nu draagt een groot deel van de studenten informele kleding en ook hun houding is veranderd. Hun studiediscipline is minder geworden en dat wijt hij aan de verandering van onderwijs. Vroeger had je een tentamen en daarna één herkansing. Nu hebben studenten veel meer kansen, waardoor zij minder druk ervaren en dus de studiediscipline wat afneemt.

Wat Nico Marra mooi vindt aan zijn beroep is dat bijvoorbeeld studenten die in eerste instantie veel moeite hadden met de opleiding, door tegenslagen in het privéleven of op school, zich door onder andere zijn hulp hebben weten te ontwikkelen tot hele goede studenten. Dat is ook iets wat hem is blijven motiveren.



Tevens is Nico Marra slb'er geweest. Hierbij bekeek hij samen met studenten wat zij in de toekomst wilden en hoe ze dat konden bereiken. Het leuke aan deze rol was het feit dat hij studenten vaak in contact kon brengen met voor hen interessante bedrijven. Dat gaf vaak de doorslag om wel of niet een bepaalde richting in te gaan. Wat hij een minder leuke kant vond, was het mensen moeten adviseren te stoppen met de opleiding, of het doorverwijzen naar een psycholoog. Toch weet hij dat dat ook bij zijn taak als slb'er hoort.

Wat Nico Marra moeilijk vindt aan zijn beroep, is dat het niet altijd tot studenten doordringt dat ze dit voor zichzelf doen. Vaak ziet hij, doordat hij studenten in alle fasen van hun studie meemaakt, wel ontwikkelingen naarmate de studenten in hogere jaren komen. Ze worden zich er dan bewust van dat de studie er voor hen is en hen betere beroepsbeoefenaren zal maken. Vaak zien studenten dit ook door stage in; daar blijkt dat wat op school geleerd wordt, ook echt door hen in de praktijk wordt gezien.

Als hobby heeft Nico Marra het kijken naar vogels. Hiervoor gaat hij het hele land door. Vooral in het voor- en najaar, wanneer er veel vogels zijn, breekt voor hem een leuke tijd aan. Ook op de vakantiebestemmingen zoekt hij naar vogels. Waar hij graag nog eens vogels wil spotten, is IJsland of de westkust van Afrika. Bij het vogels kijken fietst en loopt Nico Marra veel, en hij hoopt dit nog lang te kunnen blijven doen. Een andere interesse is muziek. Hij luistert naar een breed scala aan muziek, zoals klassieke muziek, oude Nederlandse liedjes en algemene muziek. Ook leest hij veel Nederlandse literatuur en gedichten en bekijkt hij documentaires over onder andere de maatschappelijke ontwikkelingen. Genoeg te doen dus, als hij straks met pensioen gaat.

Een echte tip voor een opvolger heeft Nico Marra niet. Hij hoopt alleen dat zijn opvolger veel plezier zal beleven aan zijn vak. Dat is namelijk het belangrijkste.

► *Kim Lichtenbergh*

**Voornaam:** Mia  
**Achternaam:** van Let  
**Leeftijd:** 55 jaar  
**Woonplaats:** Den Haag  
**Opleiding:** Master HRM, HBO Personeel & Organisatie (diverse post-HBO zoals Bedrijfskunde en Coaching/supervisie)  
**Hobby's:** Duitse taal (boeken, films), theater en film  
**Favoriete vakantiebestemming:** Europa, stedentrips, korte afstanden  
**Favoriete eten:** Italiaans  
**Favoriete muziek:** Hangt af van de stemming, Peter Fox (cd: Stadtaffe)  
**Motto:** Een topmanager van Miele zei daar al halverwege de vorige eeuw:  
"Wertvoll an einem Unternehmen sind nur die Menschen, die dafür arbeiten, und der der Geist, in dem sie es tun."



### **Wat voor een type student was u in uw studententijd?**

Ik was een heel serieuze student die altijd goed haar best deed, preach what you teach. Ik ging altijd voor een goed cijfer. Ik vind leren nog steeds erg leuk en blijf dit dan ook met plezier doen.

### **Wat deed u voor werk voordat u les ging geven op De Haagse Hogeschool?**

Ik heb 20 jaar allerlei verschillende banen in Human Resources en Personeel & Organisatie gehad.

### **Sinds wanneer bent u werkzaam op De Haagse Hogeschool?**

Ik ben werkzaam op De Haagse Hogeschool sinds 1990 en ben docent sinds 2001.

### **Waarom bent u werkzaam bij De Haagse Hogeschool?**

In verband met een reorganisatie op mijn laatste werkplek ben ik op invalbasis docent geworden. Ik vond het onderwijs zo leuk, dat ik hier nog steeds werkzaam in ben.

### **In welke vakken geeft u les op De Haagse Hogeschool?**

Ik geef les in Human Resources-gerelateerde vakken. Ik geef Management en Organisatie, ik begeleid externe projecten, stagiaires en afstudeerders en ik ben voorzitter van de examencommissie van de Academie M&HR geweest. Daarnaast ben ik invaller bij de opleiding HRM en begeleid ik de studiereis naar Berlijn.

### **Wat vindt u het leukste aan lesgeven?**

Het meegeven van kennis aan studenten. Ik vind Human Resources als vakgebied binnen bedrijfskunde belangrijk om door te geven. Daarnaast zijn HBO-studenten een leuke doelgroep binnen het onderwijs. Het samenwerken met de collega's maakt het lesgeven ook enorm leuk. Ten

slotte heb ik het nodig om de core business te zien 'lopen' in een organisatie, dat zijn hier de studenten. Je ziet zo letterlijk waar de organisatie om draait.

### **Wat is uw leukste herinnering aan De Haagse Hogeschool?**

Ik heb niet één leukste herinnering, maar als ik iets moet noemen dan is het dat ik vaak wordt verrast door opmerkingen van studenten. De eerlijkheid van de studenten vind ik leuk.

### **Wat doet u over tien jaar?**

Over tien jaar ben ik nog werkzaam bij De Haagse Hogeschool. Dit omdat hier zoveel keus is in de invulling van je werk. Elk studiejaar is anders en dat spreekt mij enorm aan. Het is een leuke organisatie en een levendige omgeving met de mix van studenten en docenten.

### **De nieuwsbrief staat in het teken van ondernemen.**

#### **Bent u een ondernemende docent?**

Ik heb zelf geen onderneming, ik ben meer beheersmatig en echt meer een bedrijfskundige.

### **Wat heeft u met ondernemen?**

Ik heb bewondering voor het lef van ondernemers om nieuwe dingen aan te gaan.

### **Wat is uw favoriete onderneming?**

Miele, omdat de kernwaarde kwaliteit hoog staat in dit familiebedrijf: kwaliteit van het product én kwaliteit van de arbeid.

### **Heeft u nog tips voor de nieuwe studenten?**

Allereerst geniet van de studietijd en maak gebruik van de mogelijkheden die Bedrijfskunde MER je biedt. Ten slotte: ga ervoor!

►► *April van der Horst / Chelsea Kranenburg*

# Michael Ros, ondernemer in hart en nieren

▶ **“International Business and Management Studies was achteraf wellicht een betere keuze geweest als ik kijk naar mijn huidige ondernemende leven.”** Woorden van Michael Ros, in 2006 afgestudeerd in Management, Economie & Recht en ondernemer in hart en nieren. Toch is er geen berouw, in de acht jaren die volgden heeft hij zich namelijk razendsnel weten te ontwikkelen.

## Wie is deze alumnu?

Michael Ros is 31 jaar en is directeur en medeoprichter van zowel Travelservice, dat zo'n 34 reisgerelateerde websites omvat, als Hotel Alliance Group. Daarnaast is hij medeoprichter, investeerder en verantwoordelijk voor sales en marketing van een totaal nieuw concept dat in dit jaar gelanceerd wordt. Hagenees Michael is getrouwd, trotse vader van peuter Naomi, woont in Rijswijk en weet naast zijn drukke bestaan ook nog eens tijd te maken om te reizen en te varen. Met recht een levensgenieter dus!

Na eenvoudig de havo doorlopen te hebben op het Segbroek College volgde hij Management, Economie & Recht op De Haagse Hogeschool. De reden hiervoor zal voor velen herkenbaar zijn: hij wilde leiding geven, recht leek erg interessant en eigenlijk hoorde economie daar ook wel bij. Ook MER ging hem goed af en omdat hij tijdens zijn studie al begon met ondernemen ontstond er de mogelijkheid om vrijstelling van stage te krijgen. Al tijdens zijn studie runde hij een aanbiedingenwebsite en enkele andere websites waarmee hij advertenties verkocht, destijds een stevige bijverdiensite. Toch investeerde hij in een nieuw concept waarbij particulieren hun huis konden verkopen zonder tussenkomst van een makelaar. De planning was om af te studeren en vervolgens zich full-time op de huizenmarkt te richten. En dan tóch die tegenvaller, de webdesigner ging tijdens de realisatie van de website failliet en er restte niets anders dan schuld.

Gelukkig was het einde van de studie in zicht en met de titel Bachelor of Business Administration op zak is Michael gaan werken als accountmanager voor een online uitgever en later bij een grote zakelijke dienstverlener. Vooral binnen die laatste functie wist hij veel ervaring op te doen binnen het bedrijfsleven in het algemeen en het communiceren op directieniveau. Het plezier dat hij had in het ondernemen bleef echter kriebelen en een nieuw bedrijf werd gestart. Wederom probeerde Michael het op de online markt, het verkopen van stedentrips bleek niet meer te combineren met zijn baan en hij besloot om weer full time te gaan ondernemen. Travelservice, want zo heet de onderneming, is inmiddels uitgegroeid naar 34 websites en verschillende merken binnen de reisbranche. Daarnaast verzorgt Hotel Alliance Group de sales en marketing voor hotels over de gehele wereld.

## Een ondernemend leven dus! Zijn dag van 6 tot 6, hoe ziet die er eigenlijk uit?

Michael vertelt: “Bijna iedere ochtend is mijn dochtertje onze wekker, ik neem de tram naar ons kantoor op het Noordeinde in Den Haag waar ik ongeveer tussen acht en half negen aankom. De meeste werknemers starten rond negen uur.” Binnen het bedrijf houdt hij zich bezig met directe aansturing van zijn werknemers, denkt hij actief mee over marketingcampagnes voor beide ondernemingen en bemoeit hij zich met sales. Daarnaast wordt er op dit moment heel hard gewerkt aan een nieuwe start-up die binnenkort de markt voor hotelreserveringen op zijn kop moet gaan zetten. Geen dag is hetzelfde en de dag eindigt ook altijd anders. Toch is Michael bijna altijd tussen half zeven en zeven uur thuis om nog van zijn dochtertje te kunnen genieten.

Gedrevenheid typeert hem en hij gaat nog steeds regelmatig naar het buitenland om zaken te doen. “Iedere dag heb ik er gewoon wéér zin in! Vooral marketing en sales binnen het ondernemerschap spreken mij erg aan, financiële zaken laat ik zoveel mogelijk over aan mijn compagnon. Iedere keer is er weer een mijlpaal waar je naartoe werkt, het begint met een eigen bedrijfje, je eerste medewerker, dan een kantoor en ga zo maar door.”

## De markt voor hotelreserveringen op zijn kop, hoe dan?

Dit nieuwe concept heet bidroom.com en is gericht op het boeken van hotelkamers. De klant plaatst een aanvraag voor een hotel in één van de steden die aan het concept deelnemen en geeft daarbij informatie over de gewenste periode en het aantal kamers. Tot zover niets nieuws, maar vanaf het moment dat de klant de aanvraag bevestigt loopt het proces volkomen anders dan men zou verwachten. Het proces wordt als het ware omgekeerd, want in het etmaal dat volgt kunnen hotels hun prijs bepalen en bieden op de klant. Binnen dit etmaal kiest de klant zijn of haar deal en volgt een boeking. De prijs die het hotel biedt, is de prijs die de klant te zien krijgt en de prijs die de klant betaalt, is de prijs die het hotel ontvangt. De klant betaalt dus direct aan een hotel.

## Waarom de reis- en hotelwereld?

“Dit komt allemaal door mijn passie voor reizen. Het is begonnen met een stedentrip met vrienden die we zo’n twee keer per maand maakten. Deze stedentrip organiseerde ik eigenlijk altijd zelf, inclusief vluchten en excursies.” Van passie naar broodwinning dus, want uiteindelijk heeft Michael dit concept op de markt gezet. En nog steeds is dit core business voor Travelservice, een complete stedentrip met vlucht, een uitstekend hotel in het centrum en transfers inbegrepen. Daarnaast is het bij het reserveren direct mogelijk om een excursie te boeken.

“Door de onderhandelingen met de hotels merkte ik dat deze groep moeite had om met de grote internationale ketens te concurreren. Met name op het gebied van branding, sales en marketing.” Vanuit die behoefte is uiteindelijk Hotel Alliance Group ontstaan. Deze onderneming heeft een meer internationaal karakter. Zo is haar klantenservice en postadres in New York gevestigd.

Op de vraag hoe hij het voor elkaar krijgt om op drie posities zo goed te presteren antwoordt hij: “Het aantal uren dat ik werk ligt tegenwoordig zo rond de 50, maar er zijn periodes geweest dat ik bijna iedere dag en zelfs in het weekend tot 14 uur per dag werkte. Ik probeer nu meer te genieten van mijn gezin. De motivatie komt echt uit de gedrevenheid voor mijn werk.”

## Management, Economie & Recht en Michael Ros, hoe verhoudt dat zich tot elkaar?

Michael stemt in met het cliché dat MER een brede studie is, maar zijn activiteiten als ondernemer zijn dat ook. Eenmaal afgestudeerd bezat hij al een behoorlijke kennis van zaken op verschillende onderwerpen, en juist in zijn ondernemerschap komt dat goed van pas. Daarnaast ziet hij het projectmatig werken terug in de diverse marketingprojecten die de bedrijven uitvoeren.

Ook in het contact met partners en klanten ziet hij de waarde van MER: “Ik vind het zelf prettig om van alles een beetje af te weten zodat ik een waardige gesprekspartner ben op meerdere vakgebieden. Vaak vraagt men zich af wat er eigenlijk geleerd is tijdens een studie, maar ik kom juist regelmatig in een situatie waarin ik denk: toch wel handig dat ik dit tijdens mijn studie heb geleerd.”

## Wat voor tips kun je meegeven aan de student die ondernemer wil worden, of dat zelfs al is?

“Ik denk dat het starten van een onderneming erg leerzaam is. Je kan altijd starten met bijvoorbeeld een blog over iets dat je erg interesseert. Hierin kan je min of meer een onderneming starten. Je kan alvast experimenteren met adverteren, budgetteren, sales, marketing enzovoort. Erg leerzaam en ontzettend leuk om te doen! Uiteraard ben ik bereid jonge ondernemers te adviseren, zij kunnen contact met me opnemen via [ros@travelservice.nl](mailto:ros@travelservice.nl).”

» Joris Bobeldijk



# “Die ondernemersdrift zit in mijn bloed”

▶ Acht jaar na het afronden van de MER richt Joost Molenaar samen met een oud-collega zijn eigen recruitmentbureau op in Zoetermeer, genaamd Flexwise. Hij neemt ons mee in zijn aanloop naar het ondernemerschap.



24

In 1999 begon Joost aan de MER op De Haagse Hogeschool. Van tevoren had hij helemaal niet gedacht dat hij een hbo-opleiding zou gaan doen. “Eigenlijk vond ik school maar niks. Ik volgde de mbo-opleiding Detailhandel, maar was meer met andere dingen bezig. Zo vond ik uitgaan erg interessant en had ik samen met een vriend een klusbedrijf. Toen dat uit de hand liep, moesten we er van onze ouders mee stoppen. Daarna probeerden we het nog met een autopoetsbedrijf, maar ook dat liep uit de hand. Die ondernemersdrift heeft altijd in mijn bloed gezeten. Aan het einde van mijn studie vroeg een docent mij waarom ik geen Hbo-opleiding wilde doen, waarop ik dacht: ja, waarom niet? Mijn keuze is op de MER gevallen omdat ik niet specifiek een richting wilde kiezen, eigenlijk vond ik alles leuk. En achteraf heb ik daar totaal geen spijt van, met de MER kun je je profileren als alleskunner.”

Joost heeft goede herinneringen aan de MER: “Ik vond echt alle vakken interessant. Tijdens projecten bracht je alles in praktijk en leerde je samenwerken met hele verschillende, zowel gemotiveerde als ongemotiveerde, medestudenten. Mijn jaar bestond ook uit een hele gezellige groep studenten. Een paar van deze studenten hadden het idee om het eerste MER-introcamp te organiseren. Ik heb deze groep mogen ondersteunen door mee te helpen. Een hele leuke ervaring!”

Nadat hij in 2003 zijn diploma in ontvangst mocht nemen is Joost aan het werk gegaan bij een relatiegeschenkenbedrijf. Na twee jaar was hij toch op zoek naar wat meer uitdaging en benieuwd naar zijn positie op de arbeidsmarkt. Via een uitzendbureau kwam hij terecht bij een detacheringbureau. “Deze organisatie bevond zich destijds in de startfase en ze zochten iemand die mee kon helpen om de organisatie op te bouwen. Die uitdaging sprak mij ontzettend aan en ik werd daar uiteindelijk verantwoordelijk voor finance en operationele zaken. Na een aantal jaar maakte ik deel uit van het managementteam. Wel heb ik daar, op aanraden van één van de directeurs van het bureau, een opleiding tot Financial Controller voor gevolgd, wat ik heel erg leuk vond omdat ik mezelf zo meer kon ontwikkelen.”

Toch merkte Joost dat hij hier niet langer wilde blijven werken. Verschillen in inzicht hebben hem doen besluiten om met zijn compagnon, André, Flexwise op te richten. Joost heeft André ontmoet toen hij in zijn studentenjaren een bijbaantje had in de bioscoop in Zoetermeer. André en Joost zijn sinds die ontmoeting onderdeel van een hechte vriendengroep. Het idee om een eigen onderneming te starten is ontstaan aan de eetkamertafel en beide heren waren zo enthousiast dat zij hun baan opzegden en zijn gestart. “We begonnen met ondernemen bij mij thuis aan de keukentafel. Doordat ik bij mijn vorige werkgever al



# Docent én een eigen bedrijf

veel ervaring had opgedaan in het recruitment besloten we in die branche te blijven. Eigenlijk maakte mij het weinig uit in welke branche we werkzaam zouden zijn, al vind ik mensenwerk wel een van de leukste dingen die er zijn. Ons gezamenlijke doel was een leuke organisatie opbouwen waar mensen plezier hebben in hun werk en met wederzijds respect kunnen samenwerken, en dat is ons gelukt. Momenteel zijn we gevestigd in een kantoorpand in Zoetermeer en zijn er vier medewerkers intern bij ons werkzaam. Net als ieder startend bedrijf in deze economische situatie hebben wij een moeilijke opstartfase moeten doorlopen, maar nu we alles op de rit hebben zijn we een goed lopend bureau dat blijft groeien.” Flexwise bemiddelt professionals van mbo- tot wo-niveau voor vaste posities en tijdelijke opdrachten in de vakgebieden Accounting & Finance, Human Resources, ICT, Office Support en Sales & Marketing en probeert daarmee de optimale kandidaat te leveren voor de vacature van de opdrachtgever.

Volgens Joost heeft niet iedereen het in zich om ondernemer te worden. “Als je een onderneming wilt starten moet je doorzettingsvermogen hebben. De eerste paar jaar moet je er heel veel energie in willen steken en het aandurven om de risico’s die het oprichten van een onderneming met zich meebrengt aan te gaan.” Voor huidige Bedrijfskunde MER-studenten die graag ondernemer willen worden heeft hij nog wat tips: “Doe eerst een aantal jaren ervaring op, bij voorkeur bij een kleinere onderneming zodat je eerst daar in de ‘keuken’ kunt kijken. Daarnaast moet je zorgen dat je iemand in je netwerk hebt waar je je vragen als startend ondernemer aan kunt stellen. Een goed netwerk is ontzettend belangrijk voor een ondernemer. Zorg er dan ook voor dat je contact houdt met je medestudenten. En vooral: geniet van je studententijd! Voor je het weet is het voorbij.”

» Brenda Hage

► **Irene Huisman is bij ons allemaal bekend als docente van de opleiding Bedrijfskunde MER, maar naast deze baan heeft zij ook nog een eigen bedrijf. Zij heeft ons hier in een interview over verteld.**



Irene Huisman is in 2005 begonnen op De Haagse Hogeschool. Zij deed hier supervisie tijdens de stageperiode van studenten. Vervolgens is zij veel bezig geweest met studieloopbaanbegeleiding en op dit moment doet zij nog steeds de intervisies van stagiaires en geeft zij een aantal communicatieve vakken en trainingen aan de opleiding Bedrijfskunde MER.

De naam van het bedrijf van Irene Huisman is, zoals zij zelf zegt, “erg saai”. Namelijk: **Irene Huisman training & begeleiding**. In de jaren '90 heeft zij dit bedrijf opgezet. De reden hiervan was om zelf te kunnen experimenteren met een aantal dingen. Haar eigen bedrijf gaf haar veel vrijheid en dat vond zij erg fijn.

Het geven van training en begeleiding is allemaal begonnen toen Irene een opleiding ‘Voice Dialogue’ deed. Zij is hier destijds sessies mee aan gaan bieden. Als er mensen waren die vragen of problemen hadden met bepaalde aspecten in hun leven, dan ging zij hiermee aan de slag. Hiernaast deed zij ook loopbaanonderzoeken in verschillende commerciële loopbaanadviesbureaus. Irene is geen persoon die maar één ding doet. Ze grijpt juist meerdere kansen aan en varieert in wat ze doet.

Irene heeft haar bedrijf altijd naast een andere baan gehad. Toen zij begon met het bedrijf werkte zij vier dagen in de week. De sessies die zij gaf, vonden dan plaats op de vijfde dag wanneer zij vrij had van haar werk. Op dit moment is Irene iets minder bezig met haar bedrijf. Ze heeft ingezien dat ze wel erg hard aan het werk was en dat het eigenlijk helemaal niet nodig is om jezelf een slag in de rondte te werken.

In de loop der jaren heeft Irene veel trainingen en teamcoachings gegeven bij verschillende bedrijven. Deze trainingen en teamcoachings hebben veel te maken met zelfreflectie voor teams. Op dit moment geeft zij training en coaching aan veiligheidskundigen. Irene vindt het erg leuk om met mensen te werken die totaal iets anders doen aangezien zij hier veel van leert. Deze leerpunten kan zij dan ook weer toepassen tijdens de lessen aan de Bedrijfskunde MER-studenten.

Een nadeel van het bedrijf is dat het op dezelfde momenten heel druk is als op De Haagse Hogeschool. Een groot voordeel dat hiertegenover staat, is dat wanneer het vakantie is het bedrijf ook wat rustiger is. Vakantie is dan ook echt vakantie! Ook probeert Irene gewoon weekend te houden en alleen bij hoge nood in het weekend te werken.

Naast dit bedrijf heeft Irene ook nog een tijd een bedrijf gehad met een oud-studiegenoot. Ook in dit bedrijf werden trainingen gegeven met hulp van de methode Spiral Dynamics. De naam van dit bedrijf is Centerfocus en het heeft bestaan van 2004 tot 2011.

Het coachen en begeleiden van mensen op De Haagse Hogeschool en in haar eigen bedrijf sluit goed op elkaar aan. Het verschil is dat ze steeds verschillende soorten mensen met verschillende leeftijden en kwaliteiten tegenkomt, wat het extra leuk en interessant maakt.

» Nadine Ketelaars / Sari van Teijlingen

# Systemisch werk met HBO-studenten

▶ Tijdens de opleiding Organisatieopstellingen raakte ik enthousiast over de verhelderende manier van kijken en systemisch werken met opstellingen. Drie jaar geleden ontstond het idee om het gedachtengoed uit de opleiding aan te bieden aan mijn eigen voltijd bedrijfskunde studenten op De Haagse Hogeschool (BBA). Ik zag allerlei mogelijkheden voor mijn ‘bedrijfskundigen in wording’. Toen de mogelijkheid zich voordeed om voor een groep talentvolle studenten een module Systemisch werken te ontwikkelen, greep ik die kans met beide handen aan. De module heeft inmiddels een passende vorm gevonden. Dat ging niet zonder de nodige leermomenten en creatieve ingrepen. Ik wil hieronder een aantal struikelblokken schetsen die ik tegenkwam.

Enthousiasme is een ding, maar systemisch werken in een bruikbare vorm gieten, afgestemd op mijn doelgroep, is iets anders. Ik constateerde dat er nauwelijks collega-docenten zijn die de materie in het curriculum hebben verwerkt. Na moeizame pogingen om tot een trainingsplan te komen, bood de net door het Bert Hellingerinstituut georganiseerde ‘broedplaats’ uitkomst. Het bleek dé kans om eens met ‘vakgenoten’ naar mijn worstelingen te kijken. Het leverde allerlei aanknopingspunten op, ook al had niemand nog ervaring met mijn doelgroep. Maar ik raakte geïnspireerd en gesterkt, en ik kwam uiteindelijk tot een programma.

De eerste versie van de module Systemisch werken startte in februari 2011. Het programma bestond uit zes halve dagen training/werkcollege en deelname als representant aan een dagdeel OO (Organisatie Opstelling) of FO (Familie Opstelling) buiten de school. *Het Verbindende Veld* van Jan Jacob Stam stond op de literatuurlijst. De studenten waren heel benieuwd wat dit nu allemaal zou gaan worden. Het zou een gezamenlijk proces worden van ontdekkend leren.

Ik dacht dat een cursusruimte buiten de hogeschool zou bijdragen aan veiligheid en de nodige vrijheid zou geven voor experimenteren. De omvang van een halve dag per keer leek me minimaal. Regelmatig stukjes theorie en de nadruk op oefeningen, opstellingen en interactie. Omdat het een geselecteerde groep studenten betrof, leek het doornemen van ondersteunend materiaal geen probleem.

## Knelpunten

Een aantal knelpunten werd snel duidelijk. Als eerste liet de externe locatie zich in de praktijk moeilijk inpassen in het rooster van de studenten, dus koos ik toch voor het schoolgebouw. Ten tweede namen de studenten de aangeboden literatuur niet door, ze doen dat alleen als het écht

moet. Ik leerde dat deelnemen zonder enige voorkennis geen optie was. In het vervolg toetste ik de noodzakelijke voorbereiding van te voren schriftelijk. Na de eerste lessenreeks was ook duidelijk dat vier lesuren achter elkaar iets te veel van het goede was. Uiteindelijk wordt er nu in blokken van twee lesuren gewerkt, in groepen van maximaal vijftien personen. In de eerste lessen richt ik de oefeningen en mini-opstellingen vooral op het leren kennen van het eigen ‘gewaarzijn’ en het durven staan en bewegen in een groep. Interessant is natuurlijk vooral hoe de studenten deze combinatie van inhoud en praktisch werken oppakten.

Ik ondervond al doende dat het niet eenvoudig is om aan deze groep studenten inzichtelijk te maken wat een opstelling precies is of kan betekenen. Studenten hebben nog weinig werkervaring. Ze kiezen bovendien niet specifiek voor deze module, maar voor een pakket met uiteenlopende verdiepingsvakken. Geschikt en aansluitend filmmateriaal is moeilijk te vinden, effectief uitleggen werkt niet. Gewoon doen en ervaren is het beste, hoewel dat weer stuit op de angst bij menig student om je in een groep te laten zien. Groepsdruk speelt daar, denk ik, een belangrijke rol in. Citaten uit de studentverslagen illustreren dit.

*“In de les keek ik eerst hoe anderen de opdracht aanpakten, er werd veel gelachen. Ik keek vooral erg raar naar de eerste opstelling. Zelf stond ik toen niet opgesteld en dan is het nog lastiger om een beeld te krijgen. Toen ik later zelf oefeningen moest doen in een groep studenten, merkte ik dat ik het eng vond om in mijn rol te komen en serieus te blijven.”*

## Appèl op bewuste aanwezigheid

Anders dan in het meeste onderwijs doe ik een appèl op de bewuste aanwezigheid van de studenten en vraag hen bovendien om met behulp hiervan waarnemingen te doen. Dat is niet misselijk. In elke lesgroep voor systemisch werken heeft in de loop van de cursus een omslag plaats moeten vinden van de ‘kat uit de boom’-kijkers naar de ‘ik durf wel wat te proberen’-types. Mijn ervaring is dat de oefeningen en opstellingen op school effectiever werden naarmate er meer studenten als representant (na instructie en oefenen) ook een opstelling buiten school hadden meegemaakt.

*“Tijdens een externe opstelling vond ik het gemakkelijker om de gevoelens van anderen en mijn eigen gevoelens echt te ervaren. Waarschijnlijk sta je bij een externe opstelling meer open voor deze energievelden. Ik zag tijdens de lessen duidelijke verschillen tussen voor en na een bezoek aan een externe opstelling, ook bij de andere studenten.”*



De studenten brachten hun ervaringen in tijdens de lessen en begrepen op een dieper niveau hoe een opstelling werkt. In veel studentverslagen is terug te zien dat ze vaak oprecht verbaasd zijn om te merken dat zij zelf in staat zijn om als representant mee te bewegen in wat de constellatie wil laten zien.

*"Ik kon maar moeilijk geloven dat als je in een opstelling staat, er echt gevoelens naar boven komen. Toen ik meedeed kon ik het echt merken. Het meedoen in een opstelling vond ik een bijzondere ervaring. Nooit gedacht dat dit na drie weken les daadwerkelijk zou lukken."*

De groep studenten is erg divers. Het gebruik van verschillende soorten opdrachten werkt dan motiverend. Het tekenen of neerzetten van voorwerpen uit bijvoorbeeld de eigen projectgroep, de afdeling van het bedrijf waar iemand een bijbaan heeft, of zelfs het gezin van herkomst geeft veel studenten meer inzicht.

Ik merkte ook dat de studenten vrij snel werkten wanneer ze met een opdracht aan de slag gingen. Niet omdat ze het afraffelden, maar omdat studenten nu eenmaal een hoog werktempo hebben. Om de opgedane ervaring langer vast te houden heb ik 'reflectiemomenten' ingevoerd. Momenten waarop studenten met behulp van enkele gerichte vragen, individueel noteerden wat ze deden, hoe dat ging en wat ze hebben ervaren bij een oefening.

### **Toepassingsmogelijkheden**

De toepassingsmogelijkheden zijn enorm groot en er vinden voortdurend ontwikkelingen in plaats. In de praktijk is een systemische benadering met (vormen van) opstellingen veel gebruikt voor b.v. teamleden die een betere samenwerking willen bereiken, managers die hun leiderschap willen ontwikkelen, ondernemers die ontwikkelingsopties voor het bedrijf willen verkennen. Wanneer zich persoonlijke of organisatorische knelpunten voordoen is de methode natuurlijk ook goed inzetbaar.

De module heeft inmiddels gedurende drie versies met vallen en opstaan kunnen groeien. Het lukt gaandeweg steeds beter om aan te sluiten bij de studenten, waardoor zij steeds sterker ervaren en doorgronden wat systemisch werk voor hen kan betekenen. In de verslagen van mijn studenten lees ik steeds vaker conclusies zoals hieronder. De energie die ik steek in het uitproberen en voortdurend aanpassen van mijn training, zijn dan ook welbestede. Op naar versie vier!

*"Ik moest wel even wennen aan het hele concept. Van de externe opstelling en de lessen heb ik geleerd hoe je op een andere manier naar een situatie kunt kijken en hoe je erachter kunt komen wat een ander voelt zonder dat deze het zelf uitspreekt. Ik vond de lessen Systemisch werken bijzonder om mee te maken, deze ervaringen hebben mij geholpen een andere kijk op de wereld te krijgen."*

# Quit your job, pack your bags and return to study... but in a foreign Country?

▶ **After graduating from The Hague University (HHS) I was offered a pretty good job in finance. Although I was part of a great team and really enjoyed working at this company, the role itself unfortunately, was not my cup of tea. I wanted more, much more than the company was able to offer me.**

There I was, standing at the cross roads with a myriad of possibilities from: finding another job, studying part-time, studying full-time and so on. Since the UK has always felt like a second home to me coupled with an urge to challenge myself academically, one radical option remained: quit my job, pack my bags and head off to the UK to study at postgraduate level.

Finding the right course and the right university wasn't actually that difficult. I focused on finding the right course first and then a university to go

with it. The other way around didn't quite work out well for me as, for example, both Cambridge and Oxford – I would have loved to have studied at either, simply didn't offer a Master in Business (Administration) programme which could be 'tailored' to suit my requirements. To me the actual course is far more important than the university or the city.

After a short selection period, I applied for the 11 month-full time MBA at the University of Plymouth in the UK. Only 30 international places were available and competition was high. Within two weeks after the application deadline I received the exciting news that I was being offered a place on the programme. Thinking back at this moment brings a smile to my face over and over again. John Hayes (MHR) and the HHS in general have greatly supported me during my application, for which I am still very grateful!

So what is it like then, studying abroad? In a word: fantastic! The 'transition' from studying at Bachelor's level at the HHS to studying at postgraduate level at Plymouth University was very smooth. Apparently, Universities in The Netherlands share the opinion that it is necessary to enrol Bachelor students on a year's preparation course first before allowing them onto a Masters programme. In the UK that is not required, hence the possibility to complete a programme within 11 months at Plymouth. And yes, that's very challenging indeed! A word of advice if I may: Only apply to a hectic roller coaster-like adventure

like this if you are highly motivated and are willing to give everything you've got in order to turn it into a successful academic adventure.

Looking back at my post-graduate experience, I can honestly say it was the best decision I had made in years. Yes, my fellow students and I have had to work very hard indeed but it was more than worth it in the end. I have been challenged academically and personally. I've had the opportunity to learn from others in many ways and to let others learn from me. When one has to work very hard and continuously has to perform for close to a year solely or in teams, the group is of vital importance. Some of my fellow uni students have become close personal friends with whom I still meet up. To me, that is priceless.

What has graduating from Plymouth *uni* brought me so far? Besides a Master's degree in Business Administration, I've been offered a job at an international consulting company partially because of this UK degree. I now work as an international consultant which allows me to travel the world and work for interesting top-tier companies. Turning the right way at that crossroads I mentioned, has definitely paid off for me.

If you fancy a multi-dimensional challenge, are interested in meeting new people and could do with a break from the ordinary, go study abroad!

Wishing you all the best,

▶▶ *Jascha Veld*

28

