



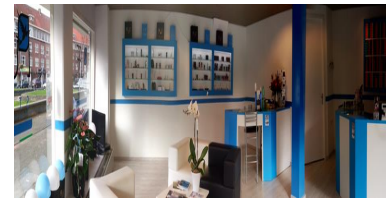
**Panteia**

Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



## **Succesvolle studentbedrijven** **Met 'kennis' en 'kunde' naar 'kassa'**



*"Ik heb moeten leren werken aan mijn bedrijf in plaats van in mijn bedrijf" (Joni Smeenk, Vatfree.com)*



**Panteia**  
Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



**Amsterdam Center for Entrepreneurship**  
**ACE**

ISBN : 978-90-371-1134-7  
Rapportnummer : A201428

Dit onderzoek is gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap (www.ondernemerschap.nl) en Amsterdam Center for Entrepreneurship(ACE).

Arnoud Muizer; Martin Haring

Zoetermeer, december 2014

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Panteia. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of Panteia. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Activiteiten en economische prestaties</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>Typering van de ondernemers</b>	<b>9</b>
<b>4</b>	<b>Succesfactoren</b>	<b>13</b>
<b>5</b>	<b>Knelpunten</b>	<b>15</b>
<b>6</b>	<b>Oordeel over minor en begeleiding</b>	<b>17</b>
<b>7</b>	<b>Match tussen ondernemen en studeren</b>	<b>21</b>
<b>8</b>	<b>Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>23</b>
8.1	Conclusies	23
8.2	Aanbevelingen	24
Bijlage 1	Overzicht geïnterviewde personen en bedrijven	27
Bijlage 2	Vragenlijst	29
Bijlage 3	Voorstel Ondernemersregeling	31





# 1 Inleiding

Uit het programmaproject 'Nulmeting studentbedrijven' is duidelijk geworden dat studentbedrijven zeer innovatief zijn en daarmee een grote economische potentie in zich dragen. Daarmee vormen zij ook een belangrijk kennisvalorisatiekanaal.

Het doel van de monitor studentbedrijven en het uitvoeren van een nulmeting was driedelig:

- meer inzicht te verkrijgen in het fenomeen studentbedrijf (kenmerken, typen, ontwikkelingen),
- vast te stellen wat de waardecreatie van de bedrijven is of zou kunnen zijn en welke rol zij spelen bij kennisvalorisatie,
- opleveren van relevante informatie voor verbetering van het ondernemerschaponderwijs.

De belangrijkste bevindingen van de nulmeting kunnen als volgt worden samengevat:

- De nulmeting en de onderliggende set met indicatoren zijn interessant om te hanteren bij vervolgmetingen.
- Zij verdienen echter een bredere toepassing omdat in de meting niet alleen op het aspect 'kunde' wordt ingezoomd, maar ook op het aspect 'kassa'.
- Deze laatste focus is interessant in het kader van de valorisatieprogramma's en vormt wellicht de aanleiding voor TTO's om de focus ook/meer te leggen bij studentbedrijven.
- Binnen ACE ligt de focus al op beide aspecten, ACE overweegt om onderwijskundig meer ruimte te creëren voor kansrijke studentbedrijven ('topondernemingen') en daarmee voor de 'kassa'-component. De vraag is echter hoe het best kan worden omgegaan met het spanningsveld tussen 'ondernemen' en 'studeren'.
- De focus op 'kassa' sluit aan bij de behoeften van RVO-EZ, wiens belang vooral ligt bij het creëren van economische spin-offs met de valorisatiegelden.
- Een punt van aandacht heeft betrekking op een belangrijke conclusie van de nulmeting, namelijk dat de externe begeleiding door oud-ondernemers en bedrijven door de studentbedrijven als zeer waardevol wordt ervaren. Hier zou volgens de studenten nog meer op kunnen worden ingezet. Deze samenwerking is ook van groot belang voor het commerciële succes van de bedrijven. Dat brengt automatisch de vraag mee hoe deze partijen vanuit hun perspectief aankijken tegen de begeleiding van en samenwerking met studentbedrijven.

De uitkomsten van de nulmeting hebben tot vervolgvragen geleid, die we via een verdiepend onderzoek beantwoorden. In het navolgende wordt verslag gedaan van dit verdiepende onderzoek. In totaal zijn 16 casestudies uitgevoerd van min of meer succesvolle studentbedrijven.

## *Leeswijzer*

In het navolgende verslag ligt de focus op de 16 casestudies en de rode draden die we op basis daarvan kunnen destilleren. Achtereenvolgens wordt ingegaan op:

- economische prestaties van de studentbedrijven (hoofdstuk 2)
- typering van de ondernemers (hoofdstuk 3)
- de succesfactoren van de bedrijven (hoofdstuk 4)
- de knelpunten waar men tegenaan is gelopen en de oplossingen die men daarvoor heeft gevonden (hoofdstuk 5)
- het oordeel van de ondernemers over de minor en de begeleiding vanuit de minor en door derden (hoofdstuk 6)
- hun oordeel over de match tussen ondernemen en studeren (hoofdstuk 7)
- conclusies, ideeën en aanbevelingen voor een grotere focus op 'kassa' (hoofdstuk 8).





## 2 Activiteiten en economische prestaties

De geïnterviewde studentondernemers onderkennen dat het economische belang van studentbedrijven groot kan zijn. Hoewel ze qua activiteiten sterk van elkaar verschillen, hebben ze gemeen dat ze vaak innovatief en succesvol zijn en zorgen voor een groei van de werkgelegenheid.

### *Activiteiten van de geïnterviewde bedrijven*

Burchtplein	Handel en recycling van spoorwegbielzen
Studio Johan Zandbergen	Multimediabedrijf
Proget	Grafische vormgeving
SRXP	Digitale declaraties
Schmeck Pony	Evenementenorganisatie
De Melkfabriek	Kinderdagverblijven
Amsterdam Velo	Franse fietstochten in Amsterdam
Vatfree.com	Tax-free shopping in EU
Helpmijnmac	Reparatie van Apple-apparaten
Puff store (franchisenemer)	E-cigarettes
Greenclaim	Schadevergoeding vertraagde vluchten
Mr. Prezident	Prezi-presentaties
Lunaworkx/Creacomplex	Ontwerp en realisatie projecten
Buglioni	Wijnhandel
Briand	Handelsbedrijf
Webuildapps	E-business

### *Kengetallen*

- De geïnterviewde bedrijven zijn in totaal goed voor een omzet van circa € 7 miljoen en een werkgelegenheid van circa 80 fte.
- Gemiddeld bedraagt de bruto marge ongeveer 30%. Drie van vijftien bedrijven realiseren een omzet van meer dan € 1 miljoen.
- Het kleinste bedrijf realiseerde een omzet van € 10.000 in 2013.
- KDV De Melkfabriek heeft meer dan 40 personeelsleden in dienst.

### *Exportoriëntatie*

- Iets minder dan de helft van alle bedrijven is ook internationaal actief.
- Greenclaim doet zaken in zes Europese landen en staat op het punt heel Europa te gaan veroveren.
- Een van de bedrijven (vatfree.com) is wereldwijd op 40.000 distributiepunten terug te vinden.
- SRXP staat voor een internationale doorbraak.

### *Klantenportefeuille en vertegenwoordigingen*

- Coca-Cola, KPN, Nike zijn voorbeelden van grote klanten die door bedrijven als Mr. Prezident en SRXP worden bediend.
- Puffstore heeft inmiddels 5 filialen verspreid over Nederland.

### *Groei*

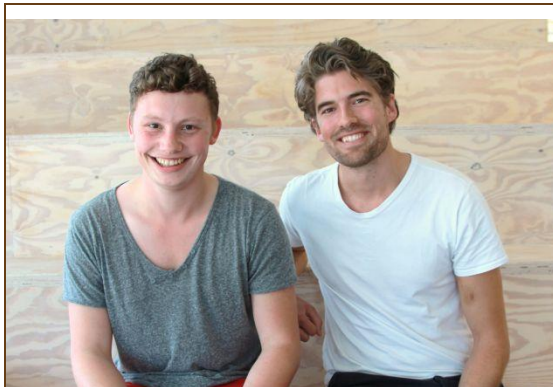
- Gevraagd naar de totale werkgelegenheid over 5 jaar, zorgen de studentbedrijven in totaliteit voor een verdubbeling van de werkgelegenheid.
- Bedrijven die internationaal actief zijn, willen daar ook verder groeien.



### *Conclusies*

De cijfers geven aan dat het hier inmiddels om serieuze, professionele bedrijven gaat. De bijdrage aan de Nederlandse economie is al groot en zal in de komende jaren verder toenemen. In 5 jaar tijd wordt een verdubbeling van de werkgelegenheid voorzien.

“Zorg dat je de mensen met de juiste bevoegdheden je offertes laat tekenen en ook de wijzigingen in verband met meerwerk. Doe je dit niet, dan krijg je een duur leermomentje!” (Marco de Waard, [webuildapps.nl](http://webuildapps.nl))



***Pieter Bosschaart (HvA, CE) en Paul van Hattum (HvA, DMCI) werken fulltime in MrPrezident (vof):***

***Omzet 2013 € 500k  
14 mensen in dienst (6 fte)***

***Binnen 5 jaar groei naar 30 fte.  
Internationale klanten als Coca-Cola en Nike zitten in de portefeuille.***





### 3 Typering van de ondernemers

De succesvolle ondernemers kunnen worden getypeerd als sterke persoonlijkheden, die meestal goed weten wat ze willen of in elk geval weten wat ze niet willen. Ze zien er goed uit en stralen zelfvertrouwen en enthousiasme uit. Ze doen wat ze leuk vinden, zijn daar succesvol in en het plezier straalt er vanaf. Ze kunnen zichzelf en hun propositie goed en overtuigend presenteren. Ze zijn niet onder 1 noemer te vatten. Ze denken vaak anders. Hierna zijn enkele kenmerken van de ondernemers op een rij gezet.

#### *Ondernemen, studeren en privé*

- Men heeft de intrinsieke motivatie om te ondernemen.
- Men heeft de studie hoog in het vaandel staan en tracht te allen tijde af te ronden waaraan men begonnen is.
- Sommigen geven aan dat de studie en het behalen van het diploma voor hen geen doel op zich is, maar een middel om kennis te vergaren die ze weer kunnen toepassen in hun bedrijf.
- Men heeft vaak wel de intentie om de studie af te ronden en dat lukt ook meestal omdat men beschikt over een flinke dosis doorzettingsvermogen en ambitie.
- Een aantal heeft de keuze gemaakt om af te zien van de master, de bachelor hebben ze wel netjes afgerond.
- Wat verder opvalt, is dat werk en privé vaak door elkaar lopen, maar dit wordt niet echt als een probleem ervaren. Als de balans maar goed is.

“Zorg voor een goede balans tussen je bedrijf en je privé! Als je je helemaal op je werk stort en alles oppakt wat voor je voeten gegooid wordt, is de kans op ontwrichting groot!”  
(Alexander Bakker, Creacomplex)

#### *Focus op ondernemerschapvaardigheden*

- Voor het succesvol voeren van een bedrijf zijn ondernemerschapvaardigheden onontbeerlijk. Daar is iedereen het over eens.
- Men beschikt zelf over veel ondernemerschapvaardigheden en vindt dat anderen daar veel meer de focus op moeten leggen.
- Bij veel gevestigde bedrijven zou veel meer aandacht moeten zijn voor ondernemerschap. Het is zelfs zo dat de suggestie is gedaan om studenten Bedrijfskunde verplicht de minor entrepreneurship te laten volgen om zo te voorkomen dat managers worden gecreëerd zonder enige affiniteit of ervaring met ondernemerschap. Helaas is dit laatste volgens hen nu vaak wel het geval.
- Ondernemerschapvaardigheden en -ervaring komen altijd van pas en kunnen doorslaggevend zijn bij sollicitatieprocedures zoals een van de geïnterviewden heeft ervaren.
- De studentondernemers verschillen duidelijk van studenten die het diploma als primair doel hebben met de verwachting dat men daarmee een garantie op een baan heeft. Die garantie is er echter niet.
- De ondernemers geven aan dat een gebrek aan ondernemerschapvaardigheden niet helpt om een baan te vinden of om zelf dingen op te starten.
- Het pleidooi is dan ook dat iedere student aan deze vaardigheden zou moeten werken. De een heeft van nature meer van dit soort vaardigheden dan de ander.



- Als men in de basis niet beschikt over deze vaardigheden, moet men echter niet aan de minor noch aan een bedrijf beginnen.
- Een andere studentondernemer (UvA) stelt dat iedereen over ondernemerschapvaardigheden dient te beschikken. Voor de universiteit zou dit betekenen dat er meer aandacht zou moeten zijn voor de praktijk en minder theorie.

#### *Risicobereidheid*

- Verder durft men risico te nemen en buiten de veilige comfortzone te treden. Men heeft geen koudwatervrees.
- Een kritiek op hun medestudenten is vooral gericht op hun risicoaversie en de veiligheid die men zoekt in de collegebanken (met name bij de UvA-studenten).
- Men is van mening dat anderen echt buiten de eigen comfortzone moeten treden om iets te kunnen bereiken. De minor speelt hier slechts een kleine rol in, het moet echter vooral uit jezelf komen.

#### *Creativiteit*

- Verder zien we dat veel ondernemers creatief zijn, maar tegelijkertijd ook zakelijk. Voor de een geldt het ene wat meer dan voor de ander en vice versa.
- Met creativiteit wordt niet alleen bedoeld op creatieve beroepsactiviteiten, maar ook het vinden van creatieve zakelijke oplossingen of het maken van creatieve, goed onderbouwde keuzen.

#### *Samenwerkings- en netwerkvaardigheden*

- Men staat open voor samenwerking met anderen, waarbij de aanvulling van elkaars kwaliteiten leidend is.
- Men werkt ook goed samen in teamverband, hetgeen betekent dat men ook kritisch op elkaar is maar waarbij men de kritiek wel goed kan onderbouwen en ook oplossingen aandraagt.
- Dat betekent niet dat alle ondernemers vanuit een team opereren. Sommigen zoeken als individueel bedrijf de samenwerking met klanten en andere bedrijven. Ook deze samenwerking gaat goed en gaat hen makkelijk af.
- De ondernemers beschikken over prima netwerken, men krijgt ook vaak klussen via mond-tot-mondreclame.
- Hoewel de ondernemers niet per se professionele netwerkers zijn, beweegt men zich gemakkelijk en op een natuurlijke wijze in gezelschappen.

#### *Tekortkomingen*

- Men kent de eigen tekortkomingen en weet hierop in te spelen door de juiste partners aan te trekken of in de samenwerking te betrekken. Men is zelfbewust en weet dat schapen met 5 poten niet bestaan.
- Zo zijn de creatievelingen vaak wat minder gestructureerd en hebben moeite om focus aan te brengen in hun activiteiten. De minor heeft een belangrijke rol hierin.
- De zakelijk ingestelde ondernemers missen soms de echte creativiteit om nieuwe dingen te bedenken.
- Sommigen vinden het lastig om keuzen te maken, omdat men veel dingen leuk vindt om te doen. De uitdaging voor hen is om toch keuzen te maken, al is het maar om richting doelgroepen duidelijkheid uit te stralen. Men weet vaak echter wat men zeker niet wil.



“De ondernemende student dient over intrinsieke motivatie te beschikken en geen koudwatervrees te hebben, dan is de kans groter dat hij/zij zijn onderneming tot een succes kan maken. Wees assertief, ga bellen, durf iets te doen en wees nieuwsgierig.” (Joshua Kreuger, Buglioni)

#### *Conclusies*

De typering van de succesvolle ondernemers legt het verschil bloot met studenten die volledig gefocust zijn op het behalen van een diploma. Om maatschappelijk te kunnen slagen, gaat het volgens de studentondernemers veel meer om typische ondernemerschapvaardigheden waar zij zelf duidelijk wel de beschikking over hebben, zoals blijkt uit de interviews.

***Abel Vegter (HvA, JCU), puffstore (jan. 2014 gestart), omzet 2014 eerste halfjaar 100k, 5 puffstores gestart. Franchise-onderneming. Initiële investering 100K. Abel was in 2010 studentondernemer van het jaar.***





## 4 Succesfactoren

Voor dit onderzoek zijn 16 ex-studenten van de UvA, HvA en VU geïnterviewd, die tijdens hun studie gestart zijn met hun eigen ondernemingen. De studenten zijn o.a. gevraagd naar de succesfactoren en de knelpunten m.b.t. hun eigen onderneming. Uit deze interviews zijn de volgende succesfactoren naar voren gekomen:

### *Marktgerelateerd*

- Onderscheidend product/dienstconcept.
- Goedkoper dan de concurrentie (lagere marges).
- Expertise in Niche.
- Beter gebruikmaken van het internet dan de concurrent door goede advertenties, heldere keywords en aansprekende foto's.
- Goede prijs-kwaliteitverhouding.
- Goede samenwerking met andere partijen.
- Starten van bedrijf in een groeimarkt, zodat er nog ruimte is om te ontwikkelen en de concurrentie niet moordend is.

### *Bedrijfsgerelateerd*

- Samenstelling van een complementair team.
- Lage kosten.
- Werken aan geleidelijke groei van gemiddeld 10% per jaar en je realiseren dat het opzetten van een bedrijf een kwestie van lange adem is. Duurzame groei is van groot belang!
- Regelmatig publiciteit in de media, zelfs al is het de lokale media, om de klant te confronteren met je aanwezigheid.
- Een goed netwerk waar mensen in te vinden zijn waarmee je kunt sparren en waaraan je je kunt spiegelen. De meeste ondernemers geven rake adviezen en sparen je niet.
- Winnen van prijzen in branchegerelateerde wedstrijden zet je onderneming ook op de kaart en is goed voor je branding.

“Kom uit je comfortzone! Ondernemen is niet zo eng als je denkt!” (Johan Zandbergen, Studio Johan Zandbergen)

### *Klantgerelateerd*

- Gebruiksvriendelijkheid van de dienst en de mogelijkheid om tot een maatwerkoplossing te komen in overleg met de klant.
- Goed communiceren met de klant en doen aan verwachtingenmanagement, zodat je knelpunten tijdig kunt benoemen.
- Als klant overstapt op product, heeft hij gegarandeerd een kostenbesparing van meer dan 50% t.o.v. vergelijkbaar product.
- Meedenken met de klant.

### *Persoonlijk*

- Durf te vragen, probeer niet alles zelf op te lossen, maar zoek specialisten op die je verder kunnen helpen.
- Niet meer werken in je bedrijf, maar aan je bedrijf.
- Je blijven ontwikkelen, ondanks de drukte van je bedrijf tijd nemen voor seminars of cursussen waardoor je zelf blijft op je vakgebied.
- Doorzettingsvermogen, je niet door tegenslagen uit het veld laten slaan. Na regen komt zonneschijn.



### *Procesgerelateerd*

- Een goede samenwerking en een uitgebalanceerd team.
- Het gaat daarbij om:
  - goed verdelen van taken
  - aanvullende competenties
  - elkaars sterkten benutten
  - mensenkennis
  - vertrouwen
  - gezamenlijk als team de lat hoog leggen
  - een goede communicatie.

### *Conclusies*

Uit de interviews met de ex-studenten kwam meerdere malen naar voren dat het team waarmee het bedrijf geleid wordt, van groot belang is voor het succes van de onderneming. Teams bestaande uit personen met verschillende competenties en diverse achtergronden lijken het meest succesvol te zijn. Een combinatie van skills op het gebied van sales, het opbouwen van een netwerk en expertise in de branche waarin het bedrijf zich begeeft, sorteren het meeste effect. Daar waar partners met dezelfde expertise bij elkaar zaten, leidde dit soms tot conflicten en het opheffen van de samenwerking. Ook vrienden zijn geen garantie voor succes, uiteindelijk kan een vriendenteam de professionalisering van de onderneming in de weg staan.

Als de onderneming begint te draaien, kan het succes de groei van de onderneming in de weg staan. Meerdere studentondernemers kwamen tot de conclusie dat de stap van 'werken in je bedrijf' naar 'werken aan je bedrijf' een grote, maar noodzakelijke, is.



***Tom Brongers (HvA Techniek) en Jeroen Bouwman (HvA Techniek)  
werken fulltime in hun bedrijf.***

***Omzet in 2013 € 250k Bruto marge 35%  
1 werknemer voor 13 uur in de week + 2 stagiaires***

***Eigen winkel op industrieterrein in Zwaag (huur)  
Bedrijf gestart in 2012***

"Probleem bij een vriendengroep is dat men niet kritisch genoeg is op elkaar en dat zou wel moeten om een bedrijf succesvol te maken." (Timo Moors, Schmeck pony)



## 5 Knelpunten

In de interviews zijn daarnaast de volgende knelpunten naar voren gekomen.

### *Marktgerelateerd*

- Snel veranderende markt, dus voortdurend alert blijven en op de laatste trends en verwachtingen inspelen.
- Gebrek aan focus, richt je op een specifiek segment in de markt en probeer niet meteen iedereen te bedienen.
- Het niet kunnen vinden van franchisenemers die de investering willen doen.
- Het niet kunnen vinden van investeerders die in een nog onbekend product willen investeren.

### *Bedrijfsgerelateerd*

- Gebrek aan competenties om een goede website te ontwikkelen.
- Verder levert het programmeren vaak een knelpunt op. De ervaring leert dat uitbesteden vaak duur en traag is. Zelf een programmeur in dienst nemen, is een serieuze optie.
- Moeite met professionalisering, de omschakeling van een vriendenbedrijf naar een organisatie waar er kritisch gekeken wordt naar de kwaliteit en de te behalen targets.
- Een gebrek aan erkenning als leverancier in de retail. Voorraadbeheer in de retailmarkt, pas na erkenning in de markt voorraad kunnen terugbrengen.
- Moeite met het managen van personeel en met het vinden van het juiste personeel.
- Moeite met het vinden van stagiairs en een gebrek aan contacten om stagiairs in te lenen.

### *Klantgerelateerd*

- Soms is het lastig om met de juiste contactpersoon aan tafel te komen, die ook de macht heeft om de financiële eindverantwoordelijkheid te nemen. Zorg voor de juiste handtekeningen!
- Debiteurenbeheer is een punt, eventueel overstappen naar factoring.

### *Procesgerelateerd*

- Iemand in het team die niet voldoende is gemotiveerd of de kantjes ervan af loopt, kan een knelpunt gaan vormen, maar in het merendeel van de gevallen lost dit zich vanzelf op en gaat het team in afgeslankte vorm door.
- Taakverdeling is in het begin van het minorbedrijf soms niet duidelijk, via open gesprekken is dit vervolgens wel duidelijk geworden voor iedereen.

### *Persoonlijk*

- Tijd op een goede manier besteden en wellicht bepaalde dingen uitbesteden. Goed timemanagement voor combineren studie en bedrijf. Bijvoorbeeld scriptie een half jaar doorschuiven, zodat 100% aandacht en tijd kan worden besteed aan de minor.
- Niet te veel hooi op je vork nemen waardoor je de kwaliteit van je dienst niet kunt garanderen, nee zeggen dus tegen opdrachten die je eigenlijk niets opleveren. Maken van een goede planning.
- Niet te laag inschatten van je eigen meerwaarde. Durf jezelf te verkopen voor wat je waard bent.
- Opbouwen netwerk is tijdrovend, maar noodzakelijk. Zou sneller willen oogsten vanuit het ontstane netwerk.



### *Conclusies*

De knelpunten van de studentenondernemers hebben veelal te maken met acceptatie in de markt. Het bedrijf heeft nog geen naamsbekendheid en dient een trackrecord op te bouwen. Pas als dat gebeurd is, gaan de deuren naar leveranciers en financiers open. Vooral het aanhouden van voorraden in retailbedrijven is hier een knelpunt. Heeft het bedrijf zich echter bewezen als een betrouwbare marktpartij, dan is het ineens mogelijk om bij de grotere leveranciers betere afspraken te maken. Ook qua financiering kan het lastig liggen, zeker als een ondernemer met een product aan de slag gaat dat zich nog niet in de markt bewezen heeft, zijn financiers voorzichtig. In deze fase blijkt de steun van familie cruciaal te zijn om de eerste hobbels te nemen.

In de beginfase van de onderneming is de ondernemer soms ook nog niet zeker genoeg van zichzelf en kan het voorkomen dat hij/zij zich voor minder verkoopt dan dat hij/zij eigenlijk waard is. Als de opdrachten echter blijven binnenkomen, maakt de echte ondernemer al snel de stap naar marktconforme prijzen.

“Focus aanbrengen is van levensbelang voor het realiseren van een succesvol bedrijf. Richt je helemaal op je bedrijf en laat je niet gek maken. Zet door en blijf fouten maken!”  
(Abel Vegter, puffstore.nl)



***Joni Smeenk (VU international law) van  
Vatfree.com (bv)  
Werkt fulltime aan het bedrijf***

***Omzet in 2013 € 1.500k  
12 mensen in dienst (8 fte)***

***Op zoek naar investering van € 1.000k  
Te vinden in 40.000 winkels over de hele wereld  
Eigen kantoor in Amsterdam (huur)  
Bedrijf gestart in 2008***





## 6 Oordeel over minor en begeleiding

Veel van de geïnterviewden beschikten al in enige mate over ondernemerschapvaardigheden omdat men al een bedrijfje had voorafgaande aan de minor. Daarnaast hebben ze op dit punt van nature duidelijk talent. Dat maakt dat zij het beste in staat zijn om de kwaliteit van de minor en begeleiding te beoordelen.

Alvorens in te gaan op een oordeel over de minor en begeleiding, is eerst gevraagd met welk doel men de minor entrepreneurschip heeft gevolgd.

### *Leerdoelen en -effecten*

- De ondernemers geven aan dat zij door de minor hun ondernemerschapvaardigheden (verder) hebben ontwikkeld.
- Voor anderen ging het vooral om het krijgen van een bevestiging daarvan. Sommigen hadden namelijk al een bedrijf opgebouwd voorafgaande aan de minor.
- Iedereen geeft aan dat het succes van de studentonderneming belangrijk is, in sommige gevallen was het concept echter niet sterk genoeg maar heeft men veel kunnen leren van het proces, van de samenwerking, het sparren met andere studenten over ondernemerschap, etc.
- Men geeft aan het jammer te vinden dat de concepten niet sterk genoeg bleken te zijn. Een krachtig concept was voor sommigen zeker aanleiding geweest om hiermee door te gaan. Zij richten zich nu echter op hun eigen bedrijf waarmee ze succesvol zijn.
- In de minor word je aangezet tot actie en cold calling: gewoon bellen, gewoon doen!
- Voor anderen is door de minor duidelijk geworden of ondernemerschap wat is en of geld verdienen mogelijk zou zijn met hun activiteiten, op een zelfstandige manier.
- Het verzorgen van de eindpresentaties en pitches en de stappen daar naartoe worden als zeer leerzaam ervaren.

### *Door de bank genomen positief over de minor en begeleiding*

- Ze waarderen de ondersteuning en coaching voor het opzetten van het studentbedrijf vanuit de eigen onderwijsinstelling met rapportcijfer 7,3.
- De ondersteuning van externe bedrijven en ondernemers wordt echter duidelijk hoger gewaardeerd: met respectievelijk een 7,7 en 7,8.
- De activiteiten van de onderwijsinstelling met betrekking tot het stimuleren van ondernemerschap en ondernemend gedrag scoort met rapportcijfer 6,9 relatief laag.<sup>1</sup>
- Men spreekt over professionele begeleiding voor HvA minor.
- Een UVA studentondernemer is erg te spreken over een business angel.
- Sommigen hadden de lat graag hoger gelegd en qua ondernemerschap nog meer uit de studie willen halen.
- De ondersteuning vanuit de minor was prima: onafhankelijk en motiverend.
- Men is enthousiast over de eindpresentaties met pitches.

---

<sup>1</sup> Op basis van de antwoorden die de studentondernemers in het kader van de Nulmeting Studentbedrijven uit 2013 hebben gegeven.



#### *Verbetersuggesties:*

- De suggestie wordt gedaan om de minor uit te breiden.
- Verder zouden eerstejaars al veel eerder in contact moeten worden gebracht met de minor en minorbedrijven.
- Anderen vinden de grote aandacht en het tijdsbeslag voor het schrijven van businessplannen overdreven en zouden graag zien dat de prioriteiten meer op de praktijk komen te liggen. Goed nadenken over de visie is wel nodig, geeft men aan.

“De focus bij de minor ligt te sterk op het schrijven van een businessplan. Een uitwerking van het Canvas model volstaat echter en vervolgens gaat het vooral om het doen, het samenwerken, het ontwikkelen van vaardigheden.”

- Verder is er nog een vernieuwingsslag te maken in het onderwijsaanbod. Zo zijn er best veel contacturen tijdens de minor: 22 uur terwijl dit normaal 8 uur is.
- De gastcolleges kunnen wel wat interessanter, vaak zijn de verhalen oud of weinig concreet. Het zijn vaak gearriveerde ondernemers of managers. Gastcolleges van succesvolle start-ups zijn vele malen interessanter!
- Verder vindt men het opmerkelijk dat er nog steeds met boeken wordt gewerkt in het onderwijs. Veel studiemateriaal zou bijvoorbeeld digitaal of via gamification kunnen worden aangeboden.
- Verplichte stages als onderdeel van de opleiding.
- Meer aandacht voor boekhouden en fiscale aspecten tijdens de minor.
- Meer promotie minors/succesvolle start-ups in relatie tot het economische belang.
- Een andere suggestie is om de opleiding parttime aan te bieden en daarnaast ook courses, zodat er meer tijd is voor het runnen van het bedrijf.
- ACE zou meer bekendheid moeten geven aan Pitchday en breder moeten uitnodigen.
- Er is ook een Stichting Toekenningen UvA voor wat startkapitaal. Maar er zou veel persaandacht moeten worden gegenereerd.

#### *Suggestie voor de Bootcamp, dat tijdens de eerste weken van de minor (HvA en UvA) wordt georganiseerd*

- Sommigen hebben ook een suggestie voor de Bootcamp. Nu worden allerlei ideeën op een wall geplaatst, maar een match tussen technologieën die op de plank liggen (zoals bij TNO en veel valorisatiecentra van universiteiten) en de studentbedrijven kan worden gemaakt tijdens de Bootcamp. Daarbij snijdt het mes aan twee kanten:
  - studentbedrijven komen waarschijnlijk op betere concepten uit en zijn minder tijd kwijt met ideation en productontwikkeling en kunnen zich sneller richten op de planvorming en commercialisering
  - er wordt een impuls gegeven aan de valorisatie en dus aan de economie.
- Anderen stellen dat deze technologieën vaak niet concreet genoeg zijn en moeilijk op korte termijn in nieuwe producten vertaald kunnen worden.
- De combinatie van verschillende studieachtergronden en disciplines wordt als interessant ervaren: dat maakt veel sterkere teams en betere concepten.
- De combinatie van de minors van HvA en UvA zien sommigen wel zitten, dat zou de rivaliteit tussen HvA en UvA die sommigen ervaren, ook wegnemen.
- Anderen zien dit echter door het niveauverschil minder goed zitten.



### *Verbetersuggesties voor ondersteuning start-ups*

Tijdens de interviews is door een aantal bedrijven de behoefte uitgesproken om ook na de minor een goede binding te houden met UvA/ACE:

- Voor start-ups zou een fysieke ruimte van UvA/ACE beschikbaar moeten zijn. Die was er wel op het Sciencepark met gunstige voorwaarden en ook begeleiding voor start-ups, maar ACE heeft zich daar teruggetrokken. Alternatieven zijn nu o.a. Venture Lab en Rockstart; dat zijn prima omgevingen waar ook wat overlap zit in de coaching met de minors. Welke partijen zijn daarbij betrokken? Waarom ACE niet?
- Verder heeft men behoefte aan:
  - stages/werknemers
  - faciliteren leningen en borgstelling
  - sneller participaties afdwingen
  - jonge bedrijven zijn interessant voor studenten en zeker minorstudenten kunnen leren van succesvolle studentbedrijven: men treedt graag op in gastcolleges!
  - contacten en netwerkmogelijkheden met andere start-ups.

“Onze directe concurrent reageerde heel onaangenaam op ons succes. De eigenaar van dat bedrijf begon ons te stalken en persoonlijk lastig te vallen, vervelend moment in de ontwikkeling van ons bedrijf.” (Tom van Bokhoven, greenclaim)



**Marco de Waard (HvA,IIE), bezit 35% van de aandelen van de bv "Webuildapps"**

**Omzet 2013: 200k  
5 werknemers in dienst**

**Volledig gefinancierd met eigen middelen  
Bedrijf gestart in 2012**

**In 2013 kreeg Marco de "Cornelis Drebbel Talent Award" voor zijn verdiensten als ondernemer in Alkmaar**





## 7 Match tussen ondernemen en studeren

### *Aansluiting bedrijfsleven*

- Onderwijs moet meer aandacht geven aan het feit dat er geld verdiend moet worden in het leven. Het moet studenten uit hun comfortzone halen.
- Op universitair niveau bijvoorbeeld bij het vak Statistiek meer onderzoek laten verrichten vanuit echte praktijkcases aangeleverd vanuit het bedrijfsleven, zou de betrokkenheid bij het onderwijs al een stuk verbeteren.
- Match tussen bedrijfsleven en studenten minor ondernemerschap maken, waarbij externe partijen concepten of patenten inbrengen waarmee studenten aan de slag kunnen gaan. Hiermee kan een snelle start worden gerealiseerd.
- Faciliteiten voor ondernemende studenten.
- Een half jaar ondernemerschap ervaren is weinig. In je opleiding zou je eigenlijk van jaar 1 t/m jaar 4 getraind moeten worden om ondernemende stappen te nemen.
- Het zou mooi zijn als de universiteit de ondernemende student de tijd gaf om tentamens te maken op andere momenten dan doorsnee, zodat hij/zij studie en onderneming kan combineren. Maatwerk dus.
- Meer faciliteiten voor start-ups realiseren op de campus, wellicht een incubatorachtige omgeving creëren waar studenten aan de slag kunnen en geïnspireerd raken.
- Het topsportsysteem bij de Johan Cruijff University zou gekopieerd moeten worden voor topondernemers, zodat ze hun eigen tijd kunnen invullen en maatwerk krijgen om optimaal op twee fronten te accelereren.

“Full focus op je bedrijf bij een kansrijk product/dienst en stoppen met je studie.” (Mark Bothof, SRXP)

### *Aanpassingen onderwijs*

- Er is een kloof tussen studeren en ondernemen. Studeren is veilig en als ondernemer word je geconfronteerd met je beperkingen. Daar kun je veel van leren!
- Mixen van studenten uit minoren van UvA en HvA zodat meer praktijkgerichte studenten en theoretici kunnen mixen en elkaar kunnen aanvullen, zou mooie onderwijsinnovatie kunnen zijn! Je zou in elk geval de bootcamp dan ook moeten samenvoegen. HvA-studenten hebben vaak al meer praktijkervaring en betere ideeën! Hierbij dient de kanttekening te worden gemaakt dat ook wordt aangegeven dat het niveauverschil tussen HvA en UvA soms wel groot is.
- Nodig vooral ook jonge ondernemers uit om gastcollege te komen geven voor de studenten en niet altijd die oude reeds gearriveerde gasten.
- Veel tijd steken in het schrijven van businessplannen is eigenlijk een beetje onzinnig. Ondernemen is vooral trial and error. Dit moet in het onderwijs worden gestimuleerd.
- Er zouden meer contactmomenten in het onderwijs gerealiseerd moeten worden tussen docent/coach en student. Nu is het contact toch erg vluchtig en miniem.
- Breng in het onderwijs naar voren dat het belangrijk is om structuur aan te brengen in je onderneming en dat het hard werken is!
- Het onderwijs moet helpen remmingen bij studenten weg te halen en het creatieve denken bevorderen. Vooral inspirerende lezingen van rolmodellen en deelname aan externe activiteiten kunnen hierbij een rol spelen.
- Een studie met te veel vrije tijd kan averechts werken. Het onderwijs moet je veel bewuster maken van de capaciteiten van jezelf en van je medestudenten, al tijdens je bachelor. Een van de studentondernemers zou graag zien dat het onderwijs meer praktische componenten zou bevatten.



Tegelijkertijd realiseert hij zich dat theorie in een universitaire studie de overhand moet hebben. Maar door aan een vak als Statistiek, waar veel studenten 3-4 keer over doen, meer praktische opdrachten te koppelen (zoals het onderzoek dat hij tijdens zijn stage heeft gedaan), gaat dit vak veel meer leven en je krijgt energie als het onderzoek nog lukt ook.

### *Conclusies*

De ex-student is niet echt negatief over het onderwijs, alleen de echte ondernemer mist wel maatwerk en daar ligt voor de onderwijsinstellingen nog wel een uitdaging. Nu komt het vaak voor dat de ondernemende student een langstudeerder wordt en dat hij/zij pas na 5 of 6 jaar zijn bachelor heeft afgerond. Ook komt het voor dat het succes van de ondernemer er voor zorgt dat de student in het geheel niet afstudeert en dus zonder diploma het schoolgebouw verlaat of het na zijn bachelor (universitair niveau) voor gezien houdt.

Het schrijven van businessplannen wordt gezien als verlies van tijd. Wel ziet de student het nut in van het betrekken van het bedrijfsleven bij het onderwijs. Hierdoor kunnen de lessen verlevendigd worden. Deze trend zie je al aardig terrein winnen binnen het hbo- en wo-onderwijs.

“Mijn bedrijf is een succes als al mijn personeelsleden een goed salaris hebben met een goede pensioenregeling en secundaire arbeidsvoorwaarden.” (Pieter Bosschaert, Mr. Prezident)



***Noelle van de Bergh Kinderdagverblijf de Melkfabriek (vof met partner) werkt fulltime***

***Omzet 2013 € 1.000k  
40 mensen in dienst (35 fte)***

***In 2013 tweede KDV in Utrecht geopend.  
Financiering tweede KDV volledig met E.V.  
Initiële lening van 160k is inmiddels afgelost.  
Vooruitzichten zeer positief. Noelle wil op den duur een speelgoedlijn gaan ontwikkelen.***



## 8 Conclusies en aanbevelingen

### 8.1 Conclusies

Uit de interviews met de studentondernemers kwam meerdere malen naar voren dat het team waarmee het bedrijf geleid wordt, van groot belang is voor het succes van de onderneming. Teams bestaande uit personen met verschillende competenties en diverse achtergronden lijken het meest succesvol te zijn. Vrienden zijn geen garantie voor succes, uiteindelijk kan een vriendenteam de professionalisering van de onderneming in de weg staan.

Als de onderneming begint te draaien, kan het succes de groei van de onderneming in de weg staan. Meerdere studentondernemers kwamen tot de conclusie dat de stap van "werken in je bedrijf" naar "werken aan je bedrijf" een grote, maar noodzakelijke is.

De knelpunten van de studentenondernemers hebben veelal te maken met acceptatie in de markt. Het bedrijf heeft nog geen naamsbekendheid en dient een trackrecord op te bouwen. Pas als dat gebeurd is, gaan de deuren naar leveranciers en financiers open. Ook qua financiering kan het lastig liggen; zeker als een ondernemer met een product aan de slag gaat dat zich nog niet in de markt bewezen heeft, zijn financiers voorzichtig. In deze fase blijkt de steun van familie cruciaal te zijn om de eerste hobbels te nemen.

In de beginfase van de onderneming is de ondernemer soms ook nog niet zeker genoeg van zichzelf en kan het voorkomen dat hij/zij zich voor minder verkoopt dan dat hij/zij eigenlijk waard is. Als de opdrachten echter blijven binnenkomen, maakt de echte ondernemer al snel de stap naar marktconforme prijzen.

De studentondernemers zijn niet echt negatief over het onderwijs, alleen de echte ondernemer mist wel maatwerk en daar ligt voor de onderwijsinstellingen nog wel een uitdaging. Nu komt het vaak voor dat de ondernemende student studievertraging oploopt. Ook komt het soms voor dat het succes van de ondernemer er voor zorgt dat de student in het geheel niet afstudeert en dus zonder diploma het schoolgebouw verlaat of het na zijn bachelor (universitair niveau) voor gezien houdt.

Het schrijven van uitgebreide businessplannen wordt gezien als verlies van tijd. Wel moet er goed worden nagedacht over de visie. Verder ziet de student het nut in van het betrekken van het bedrijfsleven bij het onderwijs. Hierdoor kunnen de lessen worden verlevendigd. Deze trend zie je al aardig terrein winnen binnen het hbo- en wo-onderwijs.





**Paul Spits van Amsterdam Velo (vof met broer) werkt fulltime in zijn bedrijf**

**Geen werknemers**  
**Omzet in 2013 € 95K**

**Hij heeft o.a. 80 fietsen in eigendom.**  
**Een 20-tal Franstalige gidsen werkt op freelance basis voor Paul. Omzet wordt in 2014 wellicht verdubbeld t.o.v. 2013**

## 8.2 Aanbevelingen

De aanbevelingen zijn te splitsen in aanbevelingen voor het stimuleren van ondernemerschap in de breedte en voor het stimuleren van succesvolle studentondernemingen.

### *Meer ondernemerschap in de breedte*

- Blijf studenten tijdens hun studie stimuleren om hun ondernemersvaardigheden te ontwikkelen. Ze hoeven niet allemaal hun eigen onderneming te starten, maar het huidige bedrijfsleven zoekt werknemers die initiatief durven te nemen.
- Breng studenten al veel eerder – liefst al in het eerste jaar – in contact met het ondernemerschaponderwijs en met succesvolle studentbedrijven, bijvoorbeeld door hen uit te nodigen voor maandelijkse bijeenkomsten en pitches en voor gastcolleges van succesvolle bedrijven.
- Het volgen van ondernemerschaponderwijs is in principe een vrije keuze, maar voor universitaire richtingen waar kennis van en ervaring met ondernemerschap zorgt voor een verrijking van de scope van de studenten, kan dit worden verplicht. Te denken valt aan de studierichtingen Bedrijfskunde en Ondernemersrecht.
- Om het ondernemerschap te stimuleren binnen de hogeschool en universiteit zou het mooi zijn als er op de campus een fysieke omgeving wordt opgezet waar bedrijfsleven en studenten elkaar kunnen ontmoeten. Studenten komen hier in een vroegtijdig stadium al in aanraking met ondernemerschap, met de start-ups die er zitten, de gastcolleges die er worden gegeven en de mogelijkheden om er prototypes en producten te maken.

### *Meer succesvolle studentbedrijven*

- Maak bij de minor of in ondernemerschaponderwijs meer gebruik van bestaande ideeën en technologieën die op de plank liggen (bijvoorbeeld bij technische universiteiten, bedrijven en TNO). Dit zorgt voor een impuls van kennisvalorisatie en draagt bij aan de totstandkoming van innovatieve product-marktcombinaties.





- Zorg voor een goede, uitgebalanceerde samenstelling van de teams. Een nog sterkere mix van achtergronden (alfa, bèta, gamma) komt de kwaliteit van de teams ten goede. Samengestelde teams worden gezien als cruciaal voor het ondernemerssucces. Het zou mooi zijn als studenten van technische en economische faculteiten vaker in de gelegenheid worden gesteld om samen projecten op te pakken en wellicht samen bedrijven te starten tijdens de studie.
- De bedrijven die door studenten worden opgestart, maken vaak een onstuimige ontwikkeling door. Op een gegeven moment moet er niet meer in het bedrijf gewerkt worden, maar aan het bedrijf! Dit vraagt een andere mindset en roept om nieuwe inzichten. Hier kunnen hogescholen en universiteiten ook op inspelen door programma's aan te bieden waarbij deze jonge ondernemers worden geholpen om de volgende stap te zetten. Andersom wil men graag de opgedane kennis en ervaring delen met studenten. Gastcolleges worden een stuk interessanter met succesvolle studentondernemers!
- Bied de studentbedrijven een fysieke omgeving om prototypes en producten te ontwikkelen en te maken en om de bedrijven te vestigen en te faciliteren. Aspirant-studentondernemers worden hier getriggerd om te gaan ondernemen (zie aanbevelingen voor meer ondernemerschap in de breedte). Te denken valt aan een bedrijfsverzamelgebouw waar start-ups (studenten en externen) zich kunnen vestigen. Het zou hierbij niet moeten gaan om een incubator gebaseerd op gepatenteerde technologie (technology push), maar juist om dienstverlenende en productontwikkende bedrijven die vanuit de vraag of vanuit een probleem komen tot succesvolle nieuwe product-dienst-marktcombinaties. Dit kan op basis van de huidige inzichten van Design Thinking en the Lean start-up methode voor het uitvoeren van marktonderzoek en de verschillende iteraties die hiermee gepaard gaan. Hier valt voor de hbo's en universiteiten veel publiciteit mee te behalen. Doen dus!
- Deze steekproef heeft aangetoond dat studentbedrijven ook kassa weten te genereren. In het huidige economische bestel is het van groot belang dat we jonge mensen weten te stimuleren tot het nemen van ondernemende initiatieven. We adviseren daarom te zoeken naar mogelijkheden om die kleine groep studenten die echt behept zijn met het ondernemersvirus en waarbij het vliegwiel van de onderneming tijdens de studie begint te draaien, maatwerk aan te bieden, zodat ze zowel hun onderneming van de grond kunnen krijgen als hun studie kunnen afronden. Te denken valt hierbij aan een ondernemingsregeling die te vergelijken is met de huidige topsportregeling voor studenten. Wij denken dat het hierbij gaat om maximaal 5% van de totale studentenpopulatie, het zou mooi zijn als deze studenten de kans kregen om te excelleren. In de huidige situatie zijn er nog te veel blokkades voor studenten om studie en ondernemerschap te combineren op hoog niveau. Hier ligt een uitdaging voor het hoger onderwijs in Nederland!(zie in bijlage het voorstel van het Interstedelijk Studenten Overleg (ISO)).



Tips van de geïnterviewde ondernemers aan studenten:

- het is niet zo eng als je denkt
- gewoon doen, geen schroom
- zorg voor een goede koers/visie
- ga door!
- treed buiten je comfortzone
- rond je studie ook af!
- doen, met leuke mensen
- kies een plan waar je gemotiveerd van raakt
- ervoor gaan en accepteren dat de studie achter zal blijven!
- zorg voor goed tijdmanagement
- begin met een goede website
- zorg dat je een goed team formeert
- goede pitch van 20 seconden (na 100 dagen)
- full focus op bedrijf bij kansrijk product en stoppen met de studie
- alleen doen als je in de basis beschikt over ondernemerschapvaardigheden

***Op dus naar een decennium waarin studenten nog beter worden geholpen om kennis en kunde om te zetten in kassa!***



## Bijlage 1 **Overzicht geïnterviewde personen en bedrijven**

Burchtplein	Jonathan Ressenaar	<a href="http://www.burchtplein.nl">www.burchtplein.nl</a>
Studio Johan Zandbergen	Johan Zandbergen	<a href="http://www.johanzandbergen.nl">www.johanzandbergen.nl</a>
Proget	Thom Rietveld	<a href="http://www.proget.nl">www.proget.nl</a>
SRXP	Mark Bothof	<a href="http://www.srxp.nl">www.srxp.nl</a>
Schmeck Pony	Timo Moors	<a href="http://www.schmeckpony.com">www.schmeckpony.com</a>
De Melkfabriek	Noelle van de Bergh	<a href="http://www.kdvdemelkfabriek.nl">www.kdvdemelkfabriek.nl</a>
Amsterdam Velo	Paul Spits	<a href="http://www.amsterdamvelo.nl">www.amsterdamvelo.nl</a>
Vatfree.com	Joni Smeenk	<a href="http://www.vatfree.com">www.vatfree.com</a>
Helpmijnmac	Tom Brongers	<a href="http://www.helpmijnmac.nl">www.helpmijnmac.nl</a>
Puffstore (franchisenemer)	Abel Vegter	<a href="http://www.puffstore.nl">www.puffstore.nl</a>
Greenclaim	Tom van Bokhoven	<a href="http://www.greenclaim.nl">www.greenclaim.nl</a>
Mr. Prezident	Pieter Bosschaert	<a href="http://www.mrprezident.com">www.mrprezident.com</a>
Lunaworx/Creacomplex	Alexander Bakker	<a href="http://www.lunaworx.nl">www.lunaworx.nl</a>
Buglioni	Joshua Kreuger	<a href="http://www.buglioni.nl">www.buglioni.nl</a>
Briand	Bryan Paays	<a href="http://www.briand.nl">www.briand.nl</a>
Webuildapps	Marco de Waard	<a href="http://www.webuildapps.nl">www.webuildapps.nl</a>





## Bijlage 2 **Vragenlijst**

### **Kenmerken van het bedrijf**

- minorbedrijf of ander bedrijf gestart tijdens de studie
- ondernemingsvorm, eenmanszaak, vof (wie is de andere partner? ook student? hebben jullie op papier gezet wat er gebeurt als iemand de vof verlaat?), bv (wie bezitten aandelen?). Waarom voor de ondernemingsvorm gekozen?
- economische prestaties
  - investeringen (o.o.p. en uren)
  - omzetontwikkeling
  - winstontwikkeling
  - ontwikkeling aantal fte's
  - vooruitzichten
- financiering/participatie (kapitaal, leningen, investeerders)

### **Succes**

Met welke bedrijven in jouw branche vergelijk je jouw bedrijf en hoe denk jij dat jullie je qua economische prestaties (omzet, winst, bereik, grootte) verhouden t.o.v. deze bedrijven?

Wat is het primaire doel voor jou: het ontwikkelen van je ondernemerschapvaardigheden en ervaring opdoen met ondernemerschap of dit bedrijf tot een succes maken?

Wanneer is dit bedrijf voor jou een succes?

Wat zijn de succesfactoren?

- eerst open stellen
- vervolgens focus op de volgende onderdelen
  - concept/product: in welke mate onderscheid je je van je concurrenten?
  - ondernemer/eigenaren: alle benodigde competenties in huis? is er sprake van een multidisciplinair team?
  - bedrijf(svoering): hebben jullie de processen binnen het bedrijf op een bepaalde manier ingericht, die afwijkt van wat gebruikelijk is binnen jullie branche?
  - samenwerken en uitbesteden: welke zaken besteden jullie uit aan externe partijen? Op welke onderdelen werken jullie samen met andere partijen?
    - Boekhouding? Hoe zijn jullie aan deze partij gekomen?
    - Marketing? Hoe?
    - Website, communicatie, branding, PR? Hoe?
    - Financiering? Lening, informal investor, familie,...?
    - Sales? Hoe?
    - Ontwikkeling? Hoe?
    - Nog andere onderdelen? Zo ja, welke?
- hoe ben je/is het bedrijf in staat om deze succesfactoren optimaal te benutten?
- wat kan er beter?



### **Knelpunten**

Tegen welke knelpunten ben je/is jouw bedrijf aan gelopen?

- eerst open stellen
- vervolgens focus en doorvragen op de volgende onderdelen
  - in de bedrijfsvoering
  - in de samenwerking met andere partners (in het minorbedrijf met andere studenten)
  - in de samenwerking met externe partijen
  - in de samenwerking met de externe ondernemer
  - bij het volgen van de studie

Hoe ben je/is het bedrijf in staat geweest om deze knelpunten weg te nemen?

- eerst open stellen
- vervolgens focus en doorvragen op de volgende aspecten
  - zelf oplossingen gevonden
  - hulp van anderen, namelijk familie, vrienden of buitenstaanders
  - ondersteuning vanuit onderwijsinstelling

Heb je op basis van je ervaring met het oplossen van deze knelpunten tips voor startende ondernemers? Wat kunnen ze van jullie leren?

### **Overige vragen**

Wat is volgens jou de basis van commercieel succes bij een onderneming in het algemeen en meer specifiek voor een studentbedrijf?

Hoe kan het onderwijsprogramma hierop worden afgestemd?

Hoe kan het economisch belang van studentbedrijven beter worden benadrukt en gecommuniceerd?

Wat vind jij van het economisch belang van studentbedrijven?

Op welke manier kunnen we dit in het onderwijs beter onder het voetlicht brengen?

Wat is je advies aan studenten die een eigen onderneming willen starten?

*Alle interviews zijn opgenomen met een iPhone en uitgewerkt in dit verslag*



## Voorstel Ondernemerschapregeling

Vanuit het Interstedelijk Studenten Overleg ([www.iso.nl](http://www.iso.nl)) is het volgende voorstel opgesteld m.b.t. een ondernemerschapregeling voor topondernemers onder studenten:

*Geen verschillende regeling voor hbo en wo ontwikkelen, omdat de ondernemerschapregeling een breed kader heeft en instellingen zelf kunnen kiezen welke onderdelen ze al dan niet overnemen.*

### Toetsingscriteria topondernerschap

1. Een inschrijving bij de Kamer van Koophandel is niet genoeg.
2. Het draait om uitzonderingen, doorsnee ondernemer is gelijk aan doorsnee sporter. Alleen toppers zouden aanspraak moeten kunnen maken op regeling.
3. Het concept moet schaalbaar zijn/groot kunnen worden:
  - a. Het concept heeft potentie.
  - b. Het concept is innovatief.
  - c. Maatschappelijke relevantie.
4. Er wordt reeds omzet gedraaid.
  - a. Onderscheid maken tussen verschillende soorten ondernemingen (bijvoorbeeld service en techniek); is het namelijk wel mogelijk om meteen omzet te kunnen draaien?
5. Het concept is gelinkt aan de instelling:
  - a. De student werkt samen met een andere student/externe partner.
  - b. Aantoonbaar kunnen maken dat er een x aantal uren in wordt gestoken en dat er naast het ondernemen ook nog wordt gestudeerd.
6. Deelname aan 'business plan'-competities.

### Wie toetst de criteria?

1. Een selectiecommissie binnen de incubator/center of entrepreneurship, bijvoorbeeld bestaande uit:
  - a. Studieadviseur (studiebelasting)
  - b. Ervaren ondernemer (potentie)
  - c. Vertegenwoordiger van de incubator (haalbaarheid combinatie ondernemen en studie)
  - d. Studentondernemer ('velddeskundige').
2. Landelijke organisatie die ondernemers vertegenwoordigt, bijvoorbeeld een koepel van incubators.
3. Twee momenten van toetsing:
  - a. Van idee naar businessplan, dan een beperkte aanspraak op de regeling.
  - b. Bij potentie na uitwerking volledige aanspraak op regeling.

### Regeling

1. Extra herkansingsmogelijkheden.
2. Extra afwezigheidsmogelijkheden.
3. Eigen onderneming als inputvariabele:
  - a. Stage lopen
  - b. Afstuderen
  - c. Keuzevakken.
4. Bestuursmaanden.



5. Financiële ondersteuning:
  - a. Bestuursmaanden
  - b. Investeringsmogelijkheid vanuit instelling, in ruil voor aandelen (bijvoorbeeld in combinatie met patenten = valorisatie)
  - c. Mogelijkheid tot het afsluiten van een lening onder gunstige voorwaarden.
6. Aanspraak op faciliteiten en apparatuur instelling.
7. Begeleiding vanuit instelling via center for entrepreneurship (financiering, HRM, etc.).
8. Lidmaatschap van een community van ondernemers.

#### **Diversen**

1. Elke incubator zou intern een studentbestuur moeten hebben, om de link met studenten nadrukkelijker te leggen.
2. Instellingen dienen meedenkend te zijn.
3. Ook stimuleren tijdens bachelor, niet alleen tijdens master.

#### **Vervolgstappen**

Handen op elkaar krijgen, rol voor medezeggenschapsraden weggelegd.

Ook ondernemerscommissies van instellingen, via verenigingen of iets dergelijks, die dit kunnen inbrengen bij verschillende partners.

Als er landelijke afspraken zijn over topsport, dan is het ook handig om hier over ondernemerschap op landelijk niveau afspraken over te maken.

Eerst via een klein aantal organisaties komend jaar, daarna groter uitrollen.

Een landelijk netwerk tussen studenten die gebruikmaken van de regeling, zodat er van elkaar kan worden geleerd. Verder moet het wel aan de instelling zelf zijn of ze willen meedoen met de regeling, het heeft namelijk wel invloed op het imago van de universiteit. Wel zou het goed zijn als het ISO de regeling aanprijst bij alle instellingen, relaterend aan de prestatieafspraken die gemaakt zijn aangaande ondernemerschap.

