

Word of ben je ondernemer?

TEKST BAS DEN OTTER FOTOGRAFIE SABINE BISON

Aan de mooi gedekte lunchtafel in de 'smaakkamer' van Van der Linde catering + evenementen te Berkel en Rodenrijs waren dinsdag 31 maart de studenten Mark Overgaauw, Michiel van Delden, Nicolas van Hasselt, Timon Vervoorn en Shyaam Poedai (commissioner PR van EUREOS) van de Erasmus Universiteit aangeschoven, samen met de ondernemers John Kimmel (Parkgraaf Participaties), Robin van der Schuyt (Van der Linde catering + evenementen), Hans van Ruiten (ROGAM Groep) en Jeroen Everaert (Mothership). Het gespreksonderwerp: 'ondernemen'.



Ondernemers en studenten poseren na afloop van het Ronde tafelgesprek



Begin maart organiseerde studievereniging EUREOS van de Erasmus Universiteit de EUREOS Student Challenge 2010, waarbij de jury vooral keek of de teams vaardigheden bezitten van een ondernemer en of ze out of de box kunnen denken. Het team aan tafel heeft uiteindelijk de Challenge gewonnen.

De soep was nog maar net opgediend of er ontstond al een geanimeerd gesprek. John Kimmel gooide de knuppel in het hoenderhok door te stellen dat 95% van de starters binnen afzienbare tijd het loodje legt wegens een gebrek aan goede 'sales'. "Verkoop staat nooit bovenaan de prioriteitenlijst," zegt hij. "Met name technuten vinden het lastig om hun ideeën of producten te verkopen. Veelal ontbreekt het aan doorzettingsvermogen om de verkoop goed van de grond te krijgen." Shyaam Poedai zegt dat in businessplannen de marktwerking beschreven moet zijn en dat dit als leidraad dient voor de verkoopactiviteiten. John Kimmel antwoordt hierop dat hij al heel veel businessplannen heeft gelezen in de zestien jaar dat hij actief is als investeerder en dat opvalt dat de meeste plannen standaarddocumenten zijn. "Dikwijls ontbreekt een personal touch en een what/if-scenario of een fallback-scenario." Mark Overgaauw antwoordt hierop dat hij juist het opnemen van scenario's één van de interessantste kanten vindt bij het opstellen van businessplannen. Robin van der Schuyt merkt op dat er meestal vanuit het positieve wordt uitgegaan. "Het plan moet een combinatie zijn van optimisme en een goede risicoanalyse. Dat geeft volgens mij het beste resultaat," zegt hij. Hans van Ruiten onderstreept dit en vult daarbij aan dat optimisme gekoppeld aan ondernemerschap doet geloven in succes. Financiële mogelijkheden en structuur spelen daarbij een niet onbelangrijke rol

is zijn opvatting. Gespreksleider Kees van 't Zelfde vraagt vervolgens of ondernemerschap is aan te leren of dat het in de genen moet zitten. Timon Vervoorn reageert daarop door te zeggen dat bij ondernemen persoonlijke vaardigheden noodzakelijk zijn die je volgens hem niet op een universiteit leert, waarop Michiel van Delden aanvult dat charisma en passie onontbeerlijke factoren zijn om succesvol te kunnen ondernemen. "Mijn vader is ondernemer in hart en nieren, gepassioneerd en hij werkt veelal zonder ingewikkelde plannen. Ik verbaas mij daar soms over, maar hij is wel succesvol." Nicolas van Hasselt heeft hierover dubbele gevoelens. "De 'studieballast' is nodig. Theorie en regels zijn noodzakelijk maar kunnen ook tegen je werken. Neem bijvoorbeeld reclame die niet volgens geëigende paden is gemaakt; dat is pakkend en interessant al moet je je daarbij weer afvragen of goed scorende reclames ook meer rendement opleveren."

Passie

Jeroen Everaert gooit het gesprek vervolgens over een andere boeg. Voor hij zich met Mothership ging bezighouden was hij directeur van een kraanbedrijf. "Daar vond ik werkelijk niets aan, mijn hart lag ergens anders. Daarom heb ik me afgevraagd waar mijn werkelijke passie lag. Dat bleek kunst te zijn. Ik heb het roer omgegooid en nu werk ik met buitengewoon veel plezier." Hans van Ruiten heeft het idee dat veel mensen voor ondernemerschap kiezen omdat ze hierdoor makkelijk rijk denken te kunnen worden. Hierover zijn de meningen verdeeld. Volgens de aanwezigen zijn er diverse redenen waarom voor het ondernemerschap wordt gekozen. Op de vraag van Hans van Ruiten of de studenten direct voor het ondernemerschap kiezen of eerst in een

bedrijf ervaring op willen doen, antwoordt Nicolas dat hij eerst ervaring op wil doen en dan op eigen benen wil gaan staan. Dat is ook de weg waarvoor Robin van der Schuyt heeft gekozen. "Ik heb altijd een eigen bedrijf of partnerschap in een bedrijf geëmbieerd. Het heeft vijftien jaar geduurd voordat ik zo ver was, maar dat heeft me wel een stevige basis opgeleverd." Sluit het onderwijs goed aan op het bedrijfsleven is de volgende vraag. Hans van Ruiten vraagt zich af hoeveel ondernemers met een goede opleiding als ondernemer starten ten opzichte van ondernemers zonder een dergelijke opleiding. Veel ondernemers starten gewoon, afgestudeerden hebben wellicht last van hun omvangrijke theoretische

V.l.n.r.: ondernemers Jeroen Everaert, Robin van der Schuyt en John Kimmel aan het woord



Hans van Ruiten vertelt over zijn ervaringen als ondernemer

bagage. Deze stelling wordt niet door alle aanwezigen gedeeld. Timon: "Op de universiteit leer je een bepaalde manier van denken om problemen aan te pakken en ook van de activiteiten naast het studentleven pik je weer vaardigheden op. Alles bij elkaar levert dat veel baggage op, waarmee ik mij verder kan ontwikkelen. Er zijn studenten die al



De Erasmus-studenten v.l.n.r.: Timon Vervoorn, Michiel van Delden, Mark Overgaauw, Nicolas van Hasselt en Shyaam Poedai

tijdens de studie een eigen bedrijf starten, zoals Mark en dat helpt ook ontzettend goed voor later." Michiel merkt op dat ook stageperiodes belangrijk zijn om praktijkervaring op te kunnen doen.

Investeren in talent

Verwachten de studenten een sterke positie te hebben in de huidige arbeidsmarkt? Michiel: "Dat is mede afhankelijk van de vraag. Heeft een bedrijf direct mensen nodig voor het arbeidsproces, of zoeken ze mensen voor meer strategische banen?" Timon vindt dat bedrijven nu juist moeten investeren in nieuw talent. "Over enkele jaren plukken bedrijven hiervan de vruchten." Robin: "Wij hebben de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in talent met betrekking tot opleiding, salaris en derge-

lijke. In veel gevallen ben je echter aan het opleiden voor de concurrent, want niet zelden stappen medewerkers over naar een ander bedrijf." Hans van Ruiten voegt hier aan toe dat in de transportsector veelal sprake is van familiebedrijven. "Onze ervaring is dat we in de praktijk wel eens tegen technuten aanlopen die middels de opleiding voor bedrijfswagenmonteur door willen groeien naar het eigen familiebedrijf in plaats van te kiezen voor een lang dienstverband."

Het gesprek zit er op, dat wil zeggen voor wat betreft dit artikel. De ondernemers en studenten praten nog geruime tijd na over allerlei onderwerpen. Hebt u vragen over deelnemers of onderwerpen van dit rondetafelgesprek, neem dan contact op met de redactie. ■

Mothership

Mothership is kunstproducent en produceert, adviseert, begeleidt en bemiddelt bij kunstprojecten. Mothership vervult een brugfunctie tussen de 'kunstwereld' en 'opdrachtgevers'.

I: www.entertthemothership.com

Van der Linde catering + evenementen

Van der Linde catering + evenementen is actief in de Randstad, met evenementenlocaties in Rotterdam, Den Haag, Amsterdam en Utrecht. Het bedrijf verzorgt partycatering, van een zakelijk diner tot een particulier feest, een congres of beurs.

I: www.vanderlincatering.nl

Parkgraaf Participaties

Parkgraaf Participaties is de spil tussen ondernemen en financieren. Niet alleen ondernemers, maar ook banken, investeerders, accountants en juristen nemen Parkgraaf Participaties in vertrouwen bij ondernemersvraagstukken. I: www.parkgraaf.nl

ROGAM/Victoria

De ROGAM Groep is een familieonderneming met een rijke historie. Het bedrijf is al ruim 55 jaar dealer in de regio Groot-Rotterdam met negen vestigingen en vertegenwoordigt de merken Mercedes-Benz, smart en Mitsubishi-Fuso.

I: www.rogam.nl, www.victoria.nl

EUREOS = Erasmus University Rotterdam Study Association for Entrepreneurship, Organisation and Strategy

ENTREPRENEURSHIP – Geeft studenten de mogelijkheid om hun ondernemerschap talent te ontwikkelen met activiteiten zoals de 24HourBusinessGame en de EUREOS Student Challenge. Tijdens de 24HourBusinessGame wordt er, binnen 24 uur, een compleet businessplan geschreven met een team. Bij de EUREOS Student Challenge draait het om de basisvaardigheden van het ondernemerschap: studenten worden uitgedaagd te laten zien dat zij de kwaliteiten en vaardigheden bezitten om een topondernemer te kunnen zijn.

ORGANISATION – EUREOS organiseert elk jaar het HR Master Event. Dit landelijke evenement richt zich op HR studenten, maar ook op studenten die geïnteresseerd zijn in HR. Studenten van diverse universiteiten worden benaderd om deel te nemen aan dit landelijke evenement.

STRATEGY – Deze tak is het meest bekend om de Consultancy Cycle. Hierbij krijgen studenten de kans om prestigieuze consultancy bedrijven te ontmoeten en hun cultuur te ervaren. Bedrijven die al participeerden, zijn McKinsey & Company, Bain & Company, Boston Consulting Group.

Tevens zorgt EUREOS voor contact tussen studenten onderling en tussen studenten en bedrijven door het organiseren van In-house dagen, Master Classes en borrels.