

# Weinig studenten dromen van eigen bedrijf

Wereldwijd gezien hebben Nederlandse studenten weinig zin om voor zichzelf te beginnen. Universiteiten zien het als een belangrijke taak om daar verandering in te brengen.

René Bogaarts  
Rotterdam

En op de drie Nederlandse studenten wil vijf jaar na zijn studie een eigen bedrijf hebben. Een op de tien wil er meteen na zijn studie mee beginnen en 3% van de studenten heeft al een bedrijf. Dat is een van de uitkomsten van de Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (Guesss). Vergelijken met andere landen 'scoort' Nederland bedroevend laag — alleen in Finland willen minder studenten voor zichzelf beginnen. Maar in Mexico wil pakweg 75% van de studenten een eigen bedrijf, en ook in Zuid-Afrika ligt dat percentage boven de 70.

Toch heeft deze uitslag me al aangenaam verrast', zegt Hendrik Halbe. Hij is directeur van het Erasmus Centre for Entrepreneurship (ECE), de universiteitsafdeling die ondernemerschap van Rotterdamse studenten aanwakt en ondersteunt, en die het Guesss-onderzoek in Nederland heeft uitgevoerd. 'Ik weet niet waarom andere landen zo hoog scoren, want ik ken de omstandigheden niet. Voor ons is het belangrijker de uitkomsten nu te vergelijken met de uitkomsten volgend jaar.' Uit ervaring en uit minder omvattende onderzoeken uit het verleden durft hij wel te zeggen dat er een stijgende trend is, maar met cijfers kan hij dat nog niet onderbouwen.

Roy Thurik, hoogleraar economie en ondernemerschap aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, signaleert naast die opgaande trend ook een cyclische beweging. 'Als het economisch goed gaat, willen minder studenten een eigen bedrijf omdat grote bedrijven goede banen aanbieden. Alleen tijdens de dot-com-boom dachten veel studenten aan een eigen bedrijf. Endemisch bijna, want van

**'Studenten onderschatten de tijd die nodig is voor een eigen bedrijf'**

veel mensen wist je dat ze het niet zouden halen.' Thurik merkt dat veel studenten nu überhaupt geen zin hebben om meteen aan de slag te gaan. 'Ze volgen liever nog een extra master of gaan backpacken in Azië. Dat baart me zorgen. Je leidt die jongens en meisjes op, de belastingbetaler betaalt ervoor, je wilt dat ze direct en actief aan de economie deelnemen.'

Het verlangen om voor jezelf te beginnen is het grootst bij economie- en managementstudenten. Bijna 38% van hen droomt van een eigen bedrijf, tegen 25,5% en 24% bij studenten in de sociale en natuurwetenschappen. Om ook hen warm te krijgen voor het ondernemerschap heeft ECE een aparte start-upcampus ingericht, waar bijvoorbeeld ook natuurkundigen en medicijnstudenten bereikt worden. 'Het is belangrijk om die koppelen aan studenten economie of bedrijfskunde', zegt Halbe.

Hoewel universiteiten als de Erasmus ondernemerschap hoog in het vaandel hebben staan, is er nauwelijks onderzoek gedaan naar effecten en waardering van speciale onderwijsprogramma's. Volgens Thurik was het puur toeval dat hij het Guesss-onderzoek ontdekte. Pas toen een Duitse post-doc-medewerker hen erover vertelde, zijn Halbe en Thurik aangehaakt. Zij hebben het onderzoek in Nederland gecoördineerd.

'We hebben dat in het verleden een beetje laten liggen', zegt Thurik. 'Maar goed, we komen ook van ver. Toen ik hier 25 jaar geleden hoogleraar small business economics wilde worden, zeiden collega's: "Zou je dat nou wel doen, jongen?" We zijn gewoon de trend in de economie gevolgd. Pas sinds we begrijpen dat midden- en kleinbedrijven belangrijk zijn voor economische groei, is er mkb-beleid. Dat werd later startersbeleid, ondernemersbeleid. Nu hebben we het over beleid voor groeiend ondernemerschap.'

Deze aanpak is broodnodig. Nederlandse studenten, dat was een andere opvallende uitkomst uit het onderzoek, willen relatief weinig uren besteden aan het opzetten van een eigen bedrijf. Thurik en Halbe denken dat het samenhangt met het relatief lage ambitiesniveau. 'Of ze begrijpen niet dat



## Ondernemender

### 'Ik hou van de sfeer in de klas'

Een eigen bedrijf beginnen was niet de belangrijkste drijfveer van Jochem Cuppen (23) om de master Entrepreneurship, new business and venturing aan de Erasmus Universiteit te kiezen. 'De sfeer binnen die master, in de klas zeg maar, is ondernemend. Een medestudent is al bezig met het opstarten van een eigen bedrijf, een ander runt een project in een snelgroeiend bedrijf. Dat trok me. Deze master helpt me mijn eigen ondernemende kwaliteiten te ontwikkelen.'

Cuppen komt niet uit een typisch ondernemersgezin. Zijn vader is kinderarts, zijn moeder heeft een praktijk voor kinderfysiotherapie. 'Ja, mijn moeder heeft wel een soort eigen bedrijf,

zij is 's avonds nog vaak bezig met de boekhouding', lacht hij. Zelf hoopt hij eerder op een boeiende baan in een snelgroeiend, klein bedrijf omdat hij er eerder verantwoordelijkheid zal krijgen dan



Jochem Cuppen (23)

bij een grote multinational. Er is geen sector waar zijn speciale belangstelling naar uitgaat.

Tijdens zijn studie bedrijfskunde raakte Jochem bevriend met medestudenten die bezig waren een eigen bedrijf op te zetten, Symbid. 'Daarom ben ik me ervoor gaan interesseren. Toen ik zover was, was de keuze voor deze master snel gemaakt.' De vraag of hij het aanbod van de universiteit nuttig vindt, beantwoordt hij met 'ja en nee'. 'Er zijn vakken die je echt ondernemender maken en op sommige bijeenkomsten kun je goed netwerken', zegt hij. 'Maar een vak over de eigenschappen die een ondernemer moet hebben, maakt je volgens mij niet ondernemender.'

## Verbreden

### 'Een bedrijf om starters te helpen'

Een eigen bedrijf dat starters helpt hun eigen bedrijf te beginnen, dat is wat Annika Wouterse (22) ambieert. 'Bedoeld voor vakmensen die iets min of meer ambachtelijks kunnen, zoals fietsenmakers of banketbakkers', zegt ze. 'Niet voor mensen die wel een goed idee hebben, maar daarvoor eerst allerlei patenten moeten aanvragen.' Voordat ze met haar eigen onderneming begint, wil ze eerst ervaring opdoen in een gewone baan. 'Dan kan ik met meer overtuiging en meer ervaring adviseren.'

In haar studie gewone bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam wordt haar idee weinig aandacht besteed aan ondernemerschap. Daarom

besloot ze een extra minor Ondernemerschap te volgen. 'In die minor moesten een medestudent en ik een eigen bedrijf beginnen, Boxfrom.com, dat cultuurpakketten over Neder-



Annika Wouterse (22)

land de hele wereld over stuurt. 'Dat is niet het soort bedrijf dat ik voor ogen heb, maar je leert er wel veel van. Ik heb deze minor gekozen omdat ik mijn studie wilde verbreden.'

Wouterse vader werkt sinds enkele jaren als zelfstandig financieel adviseur, haar moeder is bloemiste met een eigen winkel, en zij geeft ook workshops. 'Ze hebben me niet speciaal gestimuleerd om later een eigen bedrijf te beginnen', zegt Annika. 'Ik geloof ook niet dat het onbewust een rol heeft gespeeld. Ik ben gewoon altijd geïnteresseerd geweest in bedrijven en bedrijfskunde.' Annika Wouterse hoopt voor komende zomer haar bachelor af te ronden.

**Leidse studenten met een bijbaantje als dragers voor een uitvaartonderneming.**

Foto: Cynthia Boli/HH

## Zo Zuidas Wielrenners en bankiers

### Kroniek van een kantoorjungle



Het was de laatste stap die je moest zetten om een professionele wielrenner te worden, was de overtuiging van de 'Boogerdgeneratie'. Boogerd trainde, zijn relatie liep stuk en hij ademde 's avonds op de bank ijle lucht door maskers totdat hij blauw aanliep. Maar om een professioneel wielrenner te zijn waren bloed, zweet en tranen niet genoeg. Om de top te bereiken moest hij nog iets geven, het laatste wat hij bezat: zijn lichamelijke integriteit. Dat betekende toestaan dat hij werd ingespoten met onduidelijke middelen, die onvoorspelbare gevolgen op de lange termijn bezitten. Frankensteins kinderen van de Boogerdgeneratie werden opgevoerd zoals dat met scooters wordt gedaan. Vervoorbij wat binnen de menselijke mogelijkheden ligt. Wanneer je bereid bent om dat met je te laten doen, dan ben je je ziel verloren.

Na de publicatie van het rapport over Lance Armstrongs dopingperikelen beëindigde Rabobank haar sponsoractiviteiten in de wielwereld. Het vertrouwen in de wielwereld is weg, was de verklaring. Eigenlijk is dat een gek argument voor een bank. De bankwereld kampt nu al een paar jaar met een forse vertrouwenscrisis. Als de belastingbetaler ook zo zou redeneren, dan zouden we misschien ook onze sponsoring van de banksector in de vorm van nationalisaties en kapitaalinjecties moeten stopzetten.

Niet alleen is het vertrouwensargument opvallend, Rabobank heeft volgens ons een kans gemist door het Rabobank-team op te heffen. Juist met de dopingschandalen had Rabobank een statement kunnen maken.

## Personalia

**Mels Huige** is gestart als investment director binnen het team van *Active Capital Company*. Hiervoor was hij directeur bij Boer & Croon Corporate Finance.

App-ontwikkelaar *Mendix* heeft **Jim Stevens** benoemd tot directeur strategische allianties.

Detacheerder *FastFlex* heeft **Clemens Huis in 't Veld** (49) benoemd tot nieuwe directeur.

**Jacco Vonhof** (directeur van *Novon Schoonmaak*) is per 26 februari benoemd tot voorzitter

van VNO-NCW Midden. Hij neemt het voorzitterschap over van Tineke Bakker van Ingen. **Jacob Jurg** heeft per 1 maart 2013 de overstep gemaakt naar *Tradewind Capital/Tradewind Equity Fund*.

### Had Rabo maar een team samengesteld met alle misfits uit de wielwereld

dan was er heel misschien een olievlek ontstaan. De wielersport zou weer gaan draaien om topsporters in plaats van opgevoerde mensenscooters. Rabobank had als 'first mover' het ultieme voorbeeld kunnen geven hoe je met een klein team een cultuurverandering teweeg had kunnen brengen. Want die wielrenners zijn helemaal niet zo verschillend van bankiers, en epo is lang niet zo anders dan een bonus. Beide 'middelen om beter te presteren'.

Een bank die een cultuurverandering teweegbrengt in een door en door verziekte subcultuur. Dat was wat geweest!

M. S. en X. werk(t)en op de Amsterdamse Zuidas

ter van VNO-NCW Midden. Hij neemt het voorzitterschap over van Tineke Bakker van Ingen.

**Jacob Jurg** heeft per 1 maart 2013 de overstep gemaakt naar *Tradewind Capital/Tradewind Equity Fund*.

**Nieuwe baan?** Meld het aan [personalia@fd.nl](mailto:personalia@fd.nl), met leeftijd, Nederlandse functiomschrijving van oude en nieuwe baan en zo mogelijk een portretfoto in hoge resolutie.