

Talent moet een zetje krijgen naar ondernemerschap Cedric Deweeck

De Tijd 3 juli 2014

<http://www.tijd.be/r/t/1/id/9519766>.

Proffen, onderwijsinstellingen en ouders moeten hun steentje bijdragen om studenten te winnen voor het ondernemerschap. Geen cursus 'Hoe schrijf ik een businessplan' maar inspiratie, opleiding en een duw in de rug.



Door Cedric Deweeck, digitale marketeer van IdeaLabs, dat jonge start-ups ondersteunt

Davy Kestens (Sparkcentral), Sebastien De Halleux (Playfish), Lorenz Bogaert (Netlog, Twoo) en Pieterjan Bouten (Showpad) zijn het eens: 'Onze IT'ers zijn beter dan die in Silicon Valley' (*De Tijd, 1 juli*). De beste ingenieurs daar komen uit Europa, en uit België. Het grootste verschil met de Amerikaanse ingenieurs zijn de ondernemerschapsvaardigheden. Start-ups kunnen ook in België, er is kapitaal en toptalent. Nu die talenten nog overtuigen ondernemer te worden.

De belangrijkste groep die we moeten overtuigen zijn studenten die binnenkort afstuderen. En we zijn alweer iets te laat. De grote bedrijven rekruteren studenten vijf maanden voor ze afstuderen. Ze hebben hun opleiding nog niet afgewerkt of ze hebben al zicht op een contract met een mooi loon en een pakket extralegale voordelen. Ik wil die jongeren niet overtuigen dat contract niet te ondertekenen. Ik wil wel studenten die weldra afstuderen overtuigen dat ondernemen ook een carrièrepad kan zijn. Hun belangrijkste moment is beslissen hoe hun carrière er zal uit zien.

Springen

Dagelijks krijg ik mensen over de vloer die met een idee bezig zijn. Vaak zijn ze aan de slag bij zo'n groot bedrijf. Ze vragen me hoe ze nu effectief vooruit kunnen gaan. Daar is focus en commitment voor nodig, en dat kan enkel als je je volledig kan wijden aan het uitbouwen van je idee. Dat combineren met je huidige job is heel moeilijk. Springen voor ondernemerschap is veel lastiger als je al een tijdje professioneel actief bent. Het loonpakket, de mooie bedrijfswagen en andere extralegale voordelen zijn niet meer aantrekkelijk, maar noodzakelijk om te overleven.

We moeten studenten overtuigen én helpen hun ideeën en dromen na te jagen.

Voor studenten die binnenkort afstuderen is dat pakket nog geen noodzaak. Zij hebben geen lening lopen of kinderen te voeden. Ze zitten in de fleur van hun leven, zijn supergemotiveerd. We moeten hen overtuigen en helpen hun ideeën en dromen na te jagen. Ouders moeten hen toelaten nog even langer 'op hun kosten' te leven en hen ondersteunen in hun avontuur. Want ze leren er zoveel uit.

Studenten overtuigen dat een onderneming starten of werken voor start-ups ook een optie is, begint bij de scholen en universiteiten. Ondernemerschap kan niet aangeleerd worden op school. De basics wel, maar de nadruk wordt er te snel gelegd op de regels die aan dat ondernemerschap vasthangen. Hoe schrijf je een waterdicht businessplan, is je financieel plan correct? Ze zijn dan nog niet eens beginnen te bouwen aan hun product. Het moet andersom. Technische kennis ja, maar ondernemerschap moet een centrale rol spelen in een opleiding.

Samenwerken

Scholen moeten samenwerken met bestaande initiatieven. Zo werkt een aantal universiteiten samen met iMinds, met een sterke wisselwerking tussen hun incubatiecentrum en de spin-offs. Een aantal scholen neemt al initiatief om studenten dicht bij het ondernemen te brengen, zoals Ghentrepreneur.

De focus ligt soms te weinig op de uitvoering of staan ze niet dicht genoeg bij het start-upgebeuren. De studenten moeten hun gedocumenteerde onderneming in een werkend product omzetten. Bouwen en valideren op de markt. Dat kunnen ze samen doen met studenten uit andere richtingen. Businessstudenten, ontwikkelaars en designers moeten een cross-disciplinair team vormen.

Studenten moeten nieuwe skills aanleren, willen ze hun eigen bedrijf starten of aan de slag gaan als future talent bij zo'n groot bedrijf. Dat laatste is een enorm voordeel. Ook grote bedrijven krijgen het moeilijk met innovatie. Ze zoeken allemaal nieuwe businessmodellen, en omarmen de start-upprincipes. Studenten moeten aangeleerd krijgen hoe je met beperkte tijd en middelen een idee omvormt tot een werkbaar product. Ze kunnen die skills vervolgens toepassen tijdens een stage bij zo'n start-up. Bij een team van drie mensen, die hun businessmodel aan het onderzoeken zijn. Die hun idee aan het vormen zijn, aan het praten zijn met potentiële klanten en investeerders warm maken voor vervolginvesteringen. Fantastische leerschool.

Tijd